

3 1761 11650453 1













Digitized by the Internet Archive  
in 2023 with funding from  
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761116504531>



A1  
C25  
-A48

89



Third Session  
Thirty-seventh Parliament, 2004

## SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

# Agriculture and Forestry

*Chair:*

The Honourable DONALD H. OLIVER

Tuesday, February 10, 2004  
Thursday, February 19, 2004

Issue No. 1

Organization meeting

and

First meeting on:

Present state and the future of  
agriculture and forestry in Canada

INCLUDING:  
THE FIRST REPORT OF THE COMMITTEE  
(Expenses of committee incurred during the  
Second Session of the Thirty-seventh Parliament)

WITNESSES:  
(See back cover)

Troisième session de la  
trente-septième législature, 2004

## SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du Comité  
sénatorial permanent de l'*

# Agriculture et des forêts

*Président:*

L'honorable DONALD H. OLIVER

Le mardi 10 février 2004  
Le jeudi 19 février 2004

Fascicule n° 1

Réunion d'organisation

et

Première réunion concernant:

L'état actuel et les perspectives d'avenir de  
l'agriculture et des forêts au Canada

Y COMPRIS:  
LE PREMIER RAPPORT DU COMITÉ  
(Les dépenses du comité encourues au cours de la  
deuxième session de la trente-septième législature)

TÉMOINS:  
(Voir à l'endos)





THE STANDING SENATE COMMITTEE ON  
AGRICULTURE AND FORESTRY

The Honourable Donald H. Oliver, *Chair*

The Honourable Joyce Fairbairn, P.C., *Deputy Chair*  
and

The Honourable Senators:

* Austin, P.C., (or Rompkey, P.C.) Callbeck Day Mercer Gustafson Hubley	LaPierre * Lynch-Staunton (or Kinsella) Ringuette St. Germain, P.C. Sparrow Tkachuk
---	---

*\*Ex Officio Members*

(Quorum 4)

*Change in membership of the committee:*

Pursuant to rule 85(4), membership of the committee was amended as follows:

The name of the Honourable Senator Mercer substituted for that of the Honourable Senator Fitzpatrick (*February 17, 2004*).

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE  
L'AGRICULTURE ET DES FORÊTS

*Président:* L'honorable Donald H. Oliver

*Vice-présidente:* L'honorable Joyce Fairbairn, c.p.  
et

Les honorables sénateurs:

* Austin, c.p. (ou Rompkey, c.p.) Callbeck Day Gustafson Hubley LaPierre	* Lynch-Staunton (ou Kinsella) Mercer Ringuette St. Germain, c.p. Sparrow Tkachuk
--	---

*\* Membres d'office*

(Quorum 4)

*Modification de la composition du comité:*

Conformément à l'article 85(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit:

Le nom de l'honorable sénateur Mercer substitué à celui de l'honorable sénateur Fitzpatrick (*le 17 février 2004*).



**ORDER OF REFERENCE**

Extract of the *Journals of the Senate*, Monday, February 16, 2004:

The Honourable Senator Oliver moved, seconded by the Honourable Senator Keon:

That the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry be authorized to hear from time to time witnesses, including both individuals and representatives from organizations, on the present state and the future of agriculture and forestry in Canada;

That the committee submit its final report no later than June 30, 2004.

The question being put on the motion, it was adopted.

*Le greffier du Sénat,*

Paul C. Bélisle

*Clerk of the Senate*

**ORDRE DE RENVOI**

Extrait des *Journaux du Sénat* du lundi 16 février 2004:

L'honorable sénateur Oliver propose, appuyé par l'honorable sénateur Keon,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts soit autorisé à entendre de temps en temps les témoignages d'individus et de représentants d'organismes sur l'état actuel et les perspectives d'avenir de l'agriculture et des forêts au Canada;

Que le Comité soumette son rapport final au plus tard le 30 juin 2004.

La motion, mise aux voix, est adoptée.



**MINUTES OF PROCEEDINGS**

OTTAWA, Tuesday, February 10, 2004

(1)

[English]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day in room 705, Victoria Building, at 5:30 p.m., for the purpose of organization, pursuant to rule 88.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Day, Fairbairn, P.C., Gustafson, Oliver, Ringuette, Sparrow and Tkachuk (7).

*In attendance:* From the Research Branch of the Library of Parliament: Frédéric Forge.

*Also in attendance:* The official reporters of the Senate.

Pursuant to rule 88, the Clerk presided over the election of the Chair.

The Honourable Senator Fairbairn moved that the Honourable Senator Oliver be Chair of the Committee.

The question being put on the motion, it was adopted.

The Honourable Senator Oliver assumed the Chair and made opening remarks.

The Honourable Senator Gustafson moved that the Honourable Senator Fairbairn be Deputy Chair of the Committee.

The question being put on the motion, it was adopted.

The Honourable Senator Ringuette moved that the Subcommittee on Agenda and Procedure be composed of the Chair, the Deputy Chair and one other member of the committee to be designated after the usual consultation; and

That the subcommittee be empowered to make decisions on behalf of the committee with respect to its agenda, to invite witnesses and schedule hearings.

The question being put on the motion, it was adopted.

The Honourable Senator Fairbairn moved that the committee print its proceedings; and

That the Chair be authorized to adjust this number to meet demand.

The question being put on the motion, it was adopted.

The Honourable Senator Tkachuk moved that pursuant to rule 89, the Chair be authorized to hold meetings, to receive and authorize the printing of the evidence when a quorum is not present, provided that a representative of the government and a representative from the opposition are present.

The question being put on the motion, it was adopted.

The Honourable Senator Fairbairn moved that the committee adopt the draft first report prepared in accordance with rule 104.

**PROCÈS-VERBAUX**

OTTAWA, le mardi 10 février 2004

(1)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 17 h 30, dans la salle 705 de l'édifice Victoria, pour tenir sa séance d'organisation, conformément à l'article 88 du Règlement.

*Membres du comité présents:* Les honorables sénateurs Day, Fairbairn, c.p., Gustafson, Oliver, Ringuette, Sparrow et Tkachuk (7).

*Également présent:* De la Direction de la recherche de la Bibliothèque du Parlement: Frédéric Forge.

*Aussi présents:* Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'article 88 du Règlement, la greffière préside à l'élection à la présidence.

L'honorable sénateur Fairbairn propose que l'honorable sénateur Oliver soit président du comité.

La question, mise aux voix, est adoptée.

L'honorable sénateur Oliver occupe le fauteuil et fait une déclaration d'ouverture.

L'honorable sénateur Gustafson propose que l'honorable sénateur Fairbairn soit vice-présidente du comité.

La question, mise aux voix, est adoptée.

L'honorable sénateur Ringuette propose que le Sous-comité du programme et de la procédure se compose du président, du vice-président et d'un autre membre du comité désigné après les consultations d'usage; et

Que le sous-comité soit autorisé à prendre des décisions au nom du comité relativement au programme, à inviter les témoins et à établir l'horaire des audiences.

La question, mise aux voix, est adoptée.

L'honorable sénateur Fairbairn propose que le comité fasse imprimer des exemplaires de ses délibérations; et

Que le président soit autorisé à en modifier la quantité en fonction des besoins.

La question, mise aux voix, est adoptée.

L'honorable sénateur Tkachuk propose que conformément à l'article 89 du Règlement, que le président soit autorisé à tenir des réunions pour entendre des témoignages et à en permettre la publication en l'absence de quorum, pourvu qu'un représentant du gouvernement et un représentant de l'opposition soient présents.

La question, mise aux voix, est adoptée.

L'honorable sénateur Fairbairn propose que le comité adopte l'ébauche du premier rapport, préparée conformément à l'article 104 du Règlement.



The question being put on the motion, it was adopted.

The Honourable Senator Ringuette moved that the committee ask the Library of Parliament to assign research officers to the committee;

That the Chair be authorized to seek authority from the Senate to engage the services of such counsel and technical, clerical and other personnel as may be necessary for the purpose of the committee's examination and consideration of such bills, subject-matters of bills and estimates as are referred to it;

That the Subcommittee on Agenda and Procedure be authorized to retain the services of such experts as may be required by the work of the committee; and

That the Chair, on behalf of the committee, direct the research staff in the preparation of studies, analyses, summaries and draft reports.

The question being put on the motion, it was adopted.

The Honourable Senator Ringuette moved that, pursuant to section 32 of the Financial Administration Act, authority to commit funds be conferred individually on the Chair, the Deputy Chair, and the Clerk of the Committee; and

That, pursuant to section 34 of the Financial Administration Act, and Guideline 3:05 of Appendix II of the *Rules of the Senate*, authority for certifying accounts payable by the committee be conferred individually on the Chair, the Deputy Chair, and the Clerk of the Committee.

The question being put on the motion, it was adopted.

The Honourable Senator Fairbairn moved that the committee empower the Subcommittee on Agenda and Procedure to designate, as required, one or more members of the committee and/or such staff as may be necessary to travel on assignment on behalf of the committee.

The question being put on the motion, it was adopted.

The Honourable Senator Ringuette moved that the Subcommittee on Agenda and Procedure be authorized to:

1) determine whether any member of the committee is on "official business" for the purposes of paragraph 8(3)(a) of the Senators Attendance Policy, published in the Journals of the Senate on Wednesday, June 3, 1998; and

2) consider any member of the committee to be on "official business" if that member is: (a) attending a function, event or meeting related to the work of the committee; or (b) making a presentation related to the work of the committee.

The question being put on the motion, it was adopted.

The Honourable Senator Tkachuk moved that pursuant to the Senate guidelines for witness expenses, the committee may reimburse reasonable travelling and living expenses for one witness from any one organization and payment will take place

La question, mise aux voix, est adoptée.

L'honorable sénateur Ringuette propose que le comité demande à la Bibliothèque du Parlement d'affecter des attachés de recherche auprès du comité;

Que le président soit autorisé à demander au Sénat la permission de retenir les services de conseillers juridiques, de personnel technique, d'employés de bureau et d'autres personnes, au besoin, pour aider le comité à examiner les projets de loi, la teneur de ces derniers et les prévisions budgétaires qui lui sont renvoyés;

Que le Sous-comité du programme et de la procédure soit autorisé à faire appel aux services des experts-conseils dont le comité peut avoir besoin dans le cadre de ses travaux; et

Que le président, au nom du comité, dirige le personnel de recherche dans la préparation d'études, d'analyses, de résumés et de projets de rapport.

La question, mise aux voix, est adoptée.

L'honorable sénateur Ringuette propose que, conformément à l'article 32 de la Loi sur la gestion des finances publiques, l'autorisation d'engager des fonds du comité soit conférée individuellement au président, au vice-président et à la greffière du comité; et

Que, conformément à l'article 34 de la Loi sur la gestion des finances publiques et à la directive 3:05 de l'annexe II du *Règlement du Sénat*, l'autorisation d'approuver les comptes à payer au nom du comité soit conférée individuellement au président, au vice-président et à la greffière du comité.

La question, mise aux voix, est adoptée.

L'honorable sénateur Fairbairn propose que le comité autorise le Sous-comité du programme et de la procédure à désigner, au besoin, un ou plusieurs membres du comité, de même que le personnel nécessaire, qui se déplaceront au nom du comité.

La question, mise aux voix, est adoptée.

L'honorable sénateur Ringuette propose que le Sous-comité du programme et de la procédure soit autorisé à:

1) déterminer si un membre du comité remplit un «engagement public» aux fins de l'alinéa 8(3)a) de la politique relative à la présence des sénateurs, publiée dans les Journaux du Sénat du mercredi 3 juin 1998; et

2) considérer qu'un membre du comité remplit un «engagement public» si ce membre: a) assiste à une réception, à une activité ou à une réunion se rapportant aux travaux du comité, ou b) fait un exposé ayant trait aux travaux du comité.

La question, mise aux voix, est adoptée.

L'honorable sénateur Tkachuk propose que conformément aux lignes directrices concernant les frais de déplacement des témoins, le comité rembourse les dépenses raisonnables de voyage et d'hébergement à un témoin d'un même organisme, après



upon application, but that the Chair be authorized to approve expenses for a second witness should there be exceptional circumstances.

The question being put on the motion, it was adopted.

The Honourable Senator Day moved that the Chair be authorized to seek permission from the Senate to permit coverage by electronic media of its public proceedings with the least possible disruption of its hearings; and

That the Subcommittee on Agenda and Procedure be empowered to allow such coverage at its discretion.

The question being put on the motion, it was adopted.

The Chair informed the committee that the time slots for its meetings are when the Senate rises but not before 5:30 p.m. on Tuesdays and 8:30 a.m. on Thursdays.

The Honourable Senator Ringuette moved that the committee proceed in camera pursuant to rule 92(2)(e) for the consideration of a draft agenda.

The question being put on the motion, it was adopted.

At 6:00 p.m., the committee proceeded in camera pursuant to rule 92(2)(e), to discuss its draft agenda.

A discussion of issues related to the mandate of the committee followed.

It was agreed, that the Chair be authorized to seek permission from the Senate to examine the following Order of Reference:

That the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry be authorized to examine the issues related to the development and marketing of value-added agricultural, agri-food and forest products, on the domestic and international markets;

That the papers and evidence received and taken on the subject during the Second Session of the Thirty-seventh Parliament be referred to the committee;

That the committee submit its final report to the Senate no later than June 30, 2004, and that the committee retain until July 31, 2004 all powers necessary to publicize its findings.

It was agreed, that the Chair be authorized to seek permission from the Senate to examine the following Order of Reference:

That the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry be authorized to hear from time to time witnesses, including both individuals and representatives from organizations, on the present state and the future of agriculture and forestry in Canada;

qu'une demande de remboursement a été présentée, mais que le président soit autorisé à permettre le remboursement de dépenses pour un deuxième témoin, en cas de circonstances exceptionnelles.

La question, mise aux voix, est adoptée.

L'honorable sénateur Day propose que le président soit autorisé à demander au Sénat la permission de diffuser ses délibérations publiques par les médias d'information électronique, de manière à déranger le moins possible ses travaux; et

Que le Sous-comité du programme et de la procédure soit autorisé à permettre cette diffusion à sa discrétion.

La question, mise aux voix, est adoptée.

Le président informe les membres que le comité pourra siéger quand le Sénat lèvera sa séance, mais pas avant 17 h 30 les mardis ni avant 8 h 30 les jeudis.

L'honorable sénateur Ringuette propose que le comité poursuive ses travaux à huis clos, conformément à l'alinéa 92(2)e) du Règlement, pour examiner une ébauche d'ordre du jour.

La question, mise aux voix, est adoptée.

À 18 heures, le comité poursuit ses travaux à huis clos, conformément à l'alinéa 92(2)e) du Règlement, pour discuter de son ébauche d'ordre du jour.

Une discussion des questions relatives au mandat du comité suit.

Il est convenu que le président soit autorisé à demander la permission au Sénat d'examiner l'ordre de renvoi suivant:

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts soit autorisé à examiner les questions relatives au développement et à la commercialisation de produits agricoles, agro-alimentaires et forestiers à valeur ajoutée sur les marchés national et étrangers;

Que les documents et témoignages reçus sur le sujet durant la deuxième session de la 37<sup>e</sup> législature soient renvoyés au comité;

Que le comité soumette son rapport final au Sénat au plus tard le 30 juin 2004, et que le comité conserve tous les pouvoirs nécessaires pour faire connaître ses conclusions jusqu'au 31 juillet 2004;

Il est convenu que le président soit autorisé à demander la permission au Sénat d'examiner l'ordre de renvoi suivant:

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts soit autorisé à entendre de temps en temps les témoignages d'individus et de représentants d'organismes sur l'état et les perspectives d'avenir de l'agriculture et des forêts au Canada;

That the committee submit its final report no later than June 30, 2004.

At 6:20 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

OTTAWA, Thursday, February 19, 2004  
(2)

[English]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met at 8:35 a.m., this day, in room 705, Victoria Building, the Chair, the Honourable Donald H. Oliver, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Callbeck, Gustafson, Hubley, Mercer, Oliver, Ringuette, Sparrow, St. Germain, P.C. and Tkachuk (9).

*In attendance:* From the Research Branch of the Library of Parliament: Frédéric Forge, Marc LeBlanc and Jean-Denis Fréchette.

*Also in attendance:* The official reporters of the Senate.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Monday, February 16, 2004, the committee began its consideration of the present state and the future of agriculture and forestry.

WITNESSES:

*As individuals:*

John Kolk;

Ed Fetting.

The Chair made an opening statement.

Mr. Fetting and Mr. Kolk made a presentation and answered questions.

The Honourable Senator Tkachuk moved, that the Chair be authorized to submit a budget of \$7,000 and of \$10,700 to the Standing Committee on Internal Economy, Budgets and Administration for the study on the present state of agriculture and forestry and the study on value-added products.

The question being put on the motion, it was adopted.

At 10:38 a.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

Que le comité soumette son rapport final au plus tard le 30 juin 2004.

À 18 h 20, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

OTTAWA, le jeudi 19 février 2004  
(2)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 8 h 35, dans la salle 705 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Donald H. Oliver (*président*).

*Membres du comité présents:* Les honorables sénateurs Callbeck, Gustafson, Hubley, Mercer, Oliver, Ringuette, Sparrow, St. Germain, c.p., et Tkachuk (9).

*Également présents:* De la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement: Frédéric Forge, Marc LeBlanc et Jean-Denis Fréchette.

*Aussi présents:* Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le lundi 16 février 2004, le comité examine l'état actuel et les perspectives d'avenir de l'agriculture et des forêts au Canada.

TÉMOINS:

*À titre personnel:*

John Kolk;

Ed Fetting.

Le président fait une déclaration d'ouverture.

MM. Fetting et Kolk font un exposé puis répondent aux questions.

L'honorable sénateur Tkachuk propose que le président soit autorisé à présenter un budget de 7 000 \$ et de 10 700 \$ au Comité permanent de la régie interne, des budgets et de l'administration pour l'étude de l'état actuel et des perspectives d'avenir de l'agriculture et des forêts au Canada, ainsi que pour l'étude portant sur les produits à valeur ajoutée.

La question, mise aux voix, est adoptée.

À 10 h 38, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

*La greffière du comité,*

Keli Hogan

*Clerk of the Committee*



## REPORT OF THE COMMITTEE

Wednesday, February 11, 2004

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry has the honour to table its

## FIRST REPORT

Your committee, which was authorized by the Senate to incur expenses for the purpose of its examination and consideration of such legislation and other matters as were referred to it, reports, pursuant to rule 104, that the expenses of the committee during the Second Session of the Thirty-seventh Parliament were as follows:

Professional and Other Services	\$ 44,857
Transportation and Communications	88,946
All Other Expenditures	2,793
Witness Expenses	<u>38,644</u>
Total	\$ 175,240

Your committee tabled its final report entitled: *Climate Change: We Are At Risk* in November 2003. During this study, your committee heard from 109 witnesses over 32 meetings and made 7 recommendations in its final report.

With respect to its special study into issues related to the development and domestic and international marketing of value-added agricultural, agri-food and forest products:

Professional and Other Services	\$ 1,203
Transportation and Communications	0
All Other Expenditures	6
Witness Expenses	<u>1,609</u>
Total	\$ 2,818

During this session, your committee heard from 137 witnesses, held 42 meetings and issued 6 reports.

Respectfully submitted,

*Le président,*

DONALD H. OLIVER

*Chair*

## RAPPORT DU COMITÉ

Le mercredi 11 février 2004

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts a l'honneur de déposer son

## PREMIER RAPPORT

Votre Comité, qui a été autorisé par le Sénat à engager des dépenses aux fins d'examiner les mesures législatives et autres questions qui lui ont été déferées, dépose, conformément à l'article 104 du Règlement, le relevé suivant des dépenses contractées à cette fin par le Comité au cours de la deuxième session de la trente-septième législature:

Services professionnels et autres	44 857 \$
Transports et communications	88 946
Autres dépenses	2 793
Dépenses des témoins	<u>38 644</u>
Total	175 240 \$

Relativement à son étude sur l'impact du changement climatique sur l'agriculture, les forêts et les collectivités rurales au Canada et les stratégies d'adaptation à l'étude axées sur l'industrie primaire, les méthodes, les outils technologiques, les écosystèmes et d'autres éléments s'y rapportant:

En novembre 2003, le Comité a déposé son rapport finale intitulé: *Le changement climatique: nous sommes menacés*. Durant son étude, le Comité a tenu 32 réunions dans le cadre desquelles il a entendu 109 témoins, et il a présenté 7 recommandations dans son rapport final.

Relativement à son étude sur les questions se rattachant au développement et à la mise en marché, au Canada et à l'étranger, de produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée:

Services professionnels et autres	1 203 \$
Transports et communications	0
Autres dépenses	6
Dépenses des témoins	<u>1 609</u>
Total	2 818 \$

Au cours de la session, votre Comité a entendu 137 témoins, a tenu 42 réunions et a publié 6 rapports.

Respectueusement soumis,

**EVIDENCE**

OTTAWA, Tuesday, February 10, 2004

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 5:30 p.m., pursuant to rule 88 of the *Rules of the Senate*, to organize the activities of the committee.

[English]

**Ms. Keli Hogan, Clerk of the Committee:** Honourable senators, we have a quorum. As clerk of your committee, it is my duty to preside over the election of the chair. I am ready to receive a motion to that effect.

**Senator Fairbairn:** I move that our beloved Senator Oliver be the chair.

**Ms. Hogan:** Any other nominations?

Seeing none, I will put the question formally.

It was moved by Senator Fairbairn that Senator Oliver be the chair of the committee. Is it your pleasure to adopt the motion?

**Hon. Senators:** Agreed.

**Ms. Hogan:** I would invite Senator Oliver to take the chair, please.

**Senator Donald H. Oliver (Chairman)** in the Chair.

**The Chairman:** Thank you very much. I would now like to call upon Senator Gustafson to make a motion with respect to the deputy chair.

**Senator Gustafson:** I move that Senator Fairbairn be the deputy chair.

**The Chairman:** It was moved by Senator Gustafson that Honourable Senator Fairbairn be deputy chair of this committee. Is it agreed?

**Hon. Senators:** Agreed.

**The Chairman:** Carried.

The third item on our agenda is the motion for a Subcommittee on Agenda and Procedure. The motion reads:

That it be composed of the chair, the deputy chair and one other member of the committee to be designated after the usual consultation; and

That the subcommittee be empowered to make decisions on behalf of the committee with respect to its agenda, to invite witnesses and to schedule hearings.

**Senator Ringuette:** I so move.

**The Chairman:** Is it agreed, honourable senators?

**Hon. Senators:** Agreed.

**The Chairman:** Carried. I will now entertain a motion that committee print its proceedings and that the chair be authorized to set the number to meet demand.

**Senator Fairbairn:** I so move.

**TÉMOIGNAGES**

OTTAWA, le mardi 10 février 2004

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui à 17 h 30, conformément à l'article 88 du *Règlement du Sénat*, afin d'organiser ses activités.

[Traduction]

**Mme Kelly Hogan, greffière du comité:** Honorables sénateurs, nous avons le quorum. En ma qualité de greffière de votre comité, il m'incombe de présider à l'élection de la présidence. Je suis prête à recevoir une motion à cet effet.

**Le sénateur Fairbairn:** Je propose que notre cher sénateur Oliver soit le président du comité.

**Mme Hogan:** Y a-t-il d'autres nominations?

Puisqu'il n'y en a pas, je vais mettre la question aux voix.

Il est proposé par le sénateur Fairbairn que le sénateur Oliver soit président du comité. Vous plaît-il d'adopter la motion?

**Des voix:** D'accord.

**Mme Hogan:** J'invite le sénateur Oliver à prendre le fauteuil.

**Le sénateur Donald H. Oliver (président)** occupe le fauteuil.

**Le président:** Merci beaucoup. Je vais maintenant demander au sénateur Gustafson de présenter une motion en ce qui concerne la vice-présidence.

**Le sénateur Gustafson:** Je propose que la candidature du sénateur Fairbairn comme vice-présidente.

**Le président:** Il est proposé par le sénateur Gustafson que l'honorable sénateur Fairbairn soit vice-présidente du comité. Sommes-nous d'accord?

**Des voix:** D'accord.

**Le président:** Adopté.

Le troisième point à l'ordre du jour concerne le Sous-comité du programme et de la procédure. La motion est la suivante:

Que le Sous-comité du programme et de la procédure se compose de la présidence, de la vice-présidence et d'un autre membre du comité désigné après les consultations d'usage; et

Que le sous-comité soit autorisé à prendre des décisions au nom du comité relativement au programme, à inviter les témoins et à établir l'horaire des audiences.

**Le sénateur Ringuette:** Je propose d'adopter la motion.

**Le président:** Êtes-vous d'accord, honorables sénateurs?

**Des voix:** D'accord.

**Le président:** La motion est adoptée. Je suis prêt à recevoir une motion pour que le comité fasse imprimer ses délibérations et que la présidence soit autorisée à fixer la quantité en fonction des besoins.

**Le sénateur Fairbairn:** Je le propose.



**The Chairman:** All in favour?

**Hon. Senators:** Agreed.

**The Chairman:** Carried.

I will now entertain a motion for authorization to hold meetings and to print evidence when quorum is not present and that, pursuant to rule 89, the chair be authorized to hold meetings, to receive and authorize the printing of the evidence when a quorum is not present, provided that a member of the committee from both the government and the opposition be present.

**Senator Tkachuk:** I so move.

**The Chairman:** Is it agreed?

**Hon. Senators:** Agreed.

**The Chairman:** Carried.

Our sixth item is a motion concerning our financial report, that the committee adopt the draft first report prepared in accordance with rule 104. The clerk has circulated that.

**Senator Fairbairn:** I so move.

**The Chairman:** Is it agreed?

**Hon. Senators:** Agreed.

**The Chairman:** Carried.

Item number 7 states that the chair will entertain a motion that the committee ask the Library of Parliament to assign research staff to the committee; that the chair be authorized to seek authority from the Senate to engage the services of such counsel and technical, clerical, and other personnel as may be necessary for the purpose of the committee's examination and consideration of such bills, subject matters of bills and estimates as are referred to it; that the Subcommittee on Agenda and Procedure be authorized to retain the services of such experts as may be required by the work of the committee; and that the chair, on behalf of the committee, direct the research staff in the preparation of studies, analyses, summaries and draft reports.

**Senator Ringuette:** I so move.

**The Chairman:** Is it agreed?

**Hon. Senators:** Agreed.

**The Chairman:** Carried.

The eighth motion concerns the authority to commit funds and certify accounts. Pursuant to section 32 of the Financial Administration Act, authority to commit funds be conferred individually on the chair, the deputy chair and the clerk of the committee; and that, pursuant to section 34 of the Financial Administration Act and guideline 3:05 of Appendix II of the *Rules of the Senate*, authority for certifying accounts payable by the committee be conferred individually on the chair, the deputy chair and the Clerk of the Committee.

**Le président:** Tout le monde est d'accord?

**Des voix:** D'accord.

**Le président:** Adopté.

Je suis prêt à recevoir une motion visant l'autorisation à tenir des réunions et l'impression des témoignages en l'absence de quorum, c'est-à-dire que, conformément à l'article 89 du Règlement, la présidence soit autorisée à tenir des réunions pour entendre des témoignages et à en permettre la publication en l'absence de quorum, pourvu qu'un membre du comité du gouvernement et de l'opposition soient présents.

**Le sénateur Tkachuk:** Je le propose.

**Le président:** Êtes-vous d'accord?

**Des voix:** D'accord.

**Le président:** La motion est adoptée.

Le sixième point à l'ordre du jour est une motion concernant notre rapport financier, c'est-à-dire que le comité adopte l'ébauche du premier rapport, préparé conformément à l'article 104 du Règlement. La greffière l'a fait circuler.

**Le sénateur Fairbairn:** Je propose d'adopter la motion.

**Le président:** Êtes-vous d'accord?

**Des voix:** D'accord.

**Le président:** La motion est adoptée.

Pour le point 7 de l'ordre du jour, la présidence est prête à recevoir une motion pour que le comité demande à la Bibliothèque du Parlement d'affecter du personnel de recherche auprès du comité; que la présidence soit autorisée à demander au Sénat la permission de retenir les services de conseillers juridiques, de personnel technique, d'employés de bureau et d'autres personnes au besoin, pour aider le comité à examiner les projets de loi, la teneur de ces derniers et les prévisions budgétaires qui lui sont déferés; que le Comité du programme et de la procédure soit autorisé à faire appel aux services d'experts-conseils dont le comité peut avoir besoin dans le cadre de ses travaux; et que la présidence, au nom du comité, dirige le personnel de recherche dans la préparation d'études, d'analyses, de résumés et de projets de rapport.

**Le sénateur Ringuette:** Je le propose.

**Le président:** Êtes-vous d'accord?

**Des voix:** D'accord.

**Le président:** La motion est adoptée.

La huitième motion concerne l'autorisation d'engager des fonds et d'approuver les comptes à payer. Conformément à l'article 32 de la Loi sur la gestion des finances publiques, que l'autorisation d'engager les fonds du comité soit conférée individuellement à la présidence, à la vice-présidence et au greffier du comité; et que, conformément à l'article 34 de la Loi sur la gestion des finances publiques et à la directive 3:05 de l'Annexe II du *Règlement du Sénat*, l'autorisation d'approuver les comptes à payer au nom du comité soit conférée individuellement à la présidence, à la vice-présidence et au greffier du comité.

**Senator Ringuette:** I so move.

**The Chairman:** Is it agreed?

**Hon. Senators:** Agreed.

**The Chairman:** Carried.

Our ninth item is travel: That the committee empower the Subcommittee on Agenda and Procedure to designate, as required, one or more members of the committee and/or such staff as may be necessary to travel on assignment on behalf of the committee.

**Senator Fairbairn:** I so move.

**The Chairman:** Is it agreed, honourable senators?

**Hon. Senators:** Agreed.

**The Chairman:** Carried. Our tenth motion relates to the designation of members traveling on committee business: That the Subcommittee on Agenda and Procedure be authorized to determine whether any member of the committee is on official business for the purposes of paragraph 8(3)(a) of the Senators Attendance Policy as published in the *Journals of the Senate* on Wednesday, June 3, 1998; and consider any member of the committee to be on official business if that member is (a) attending a function, event or meeting relating to the work of the committee and (b) making a presentation related to the work of the committee.

**Senator Day:** So moved.

**The Chairman:** Is it agreed?

**Hon. Senators:** Agreed.

**The Chairman:** Carried.

Item number 11 relates to travelling and living expenses of witnesses: That, pursuant to the Senate guidelines for witnesses expenses, the committee may reimburse reasonable travelling and living expenses for one witness from any one organization and payment will take place upon application, but that the chair be authorized to approve expenses for a second witness should there be exceptional circumstances.

**Senator Tkachuk:** I so move.

**The Chairman:** Is it agreed?

**Hon. Senators:** Agreed.

**The Chairman:** Carried.

The twelfth item, electronic media coverage of public meeting —

**Senator Day:** Dispense. So moved.

**The Chairman:** Is it agreed, honourable senators?

**Senator Tkachuk:** I would like to make a point that I raised in the other committee this morning. In view of the Prime Minister's move to more open and democratic government, the media coverage has always sort of bothered me. It is always as if cameras

**Le sénateur Ringuette:** Je propose d'adopter la motion.

**Le président:** Êtes-vous d'accord?

**Des voix:** D'accord.

**Le président:** La motion est adoptée.

Le neuvième point concerne les voyages: Que le comité autorise le Sous-comité du programme et de la procédure à désigner, au besoin, un ou plusieurs membres du comité, de même que le personnel nécessaire qui se déplaceront au nom du comité.

**Le sénateur Fairbairn:** Je propose d'adopter la motion.

**Le président:** Êtes-vous d'accord, honorables sénateurs.

**Des voix:** D'accord.

**Le président:** La motion est adoptée. Notre dixième motion concerne la désignation des membres qui voyagent pour les affaires du comité: que le Sous-comité du programme et de la procédure soit autorisé à déterminer si un membre du comité accomplit un engagement officiel aux fins de l'alinéa 8(3)a) de la politique relative à la présence des sénateurs publiée dans les *Journaux du Sénat* du mercredi 3 juin 1998; et à considérer qu'un membre du comité accomplit un engagement officiel si ce membre (a) exerce une fonction ou assiste à une activité ou à une réunion se rapportant aux travaux du comité; ou (b) fait un exposé ayant trait aux travaux du comité.

**Le sénateur Day:** Je propose d'adopter la motion.

**Le président:** Sommes-nous d'accord?

**Des voix:** D'accord.

**Le président:** La motion est adoptée.

Le onzième point concerne les frais de déplacement des témoins: que, conformément aux lignes directrices du Sénat gouvernant les frais de déplacement des témoins, le comité peut rembourser des dépenses raisonnables de voyage et d'hébergement à un témoin d'un même organisme, après qu'une demande de remboursement a été présentée, mais que la présidence soit autorisée à permettre le remboursement de dépenses pour un deuxième témoin s'il y a circonstances exceptionnelles.

**Le sénateur Tkachuk:** Je propose d'adopter la motion.

**Le président:** Est-ce d'accord?

**Des voix:** D'accord.

**Le président:** La motion est adoptée.

Le douzième point, la diffusion des délibérations publiques par médias d'information électronique...

**Le sénateur Day:** Inutile de la lire. Je propose de l'adopter.

**Le président:** Est-ce d'accord?

**Le sénateur Tkachuk:** J'aimerais revenir sur une question que j'ai soulevée à l'autre réunion, ce matin. Avec l'engagement du premier ministre d'assurer un gouvernement plus ouvert et plus démocratique, la question de la diffusion par les médias m'a



were not allowed unless they asked permission. Any newspaper person or person with a tape recorder can set up here, but a TV camera cannot.

I was wondering whether the committee would undertake that it would be in reverse. In other words, everyone is welcome unless otherwise stated, rather than the other way around. That is to say, CPAC should be told that they are permitted to come in here anytime unless we have decided to be in camera. There is no reason they would not be here at any time they wish.

I think we have to do this because there is no television in the Senate, so it is extended a little bit to us and it is to keep, perhaps, the power or the influence of the Senate on this matter. The way it reads is that they do not get in unless they ask permission. My view is that permission should be always granted to all media to come at any time, unless stated otherwise.

**Senator Day:** To all committees?

**Senator Tkachuk:** At least to ours. Chairman Sibbeston undertook today that that is the way he would operate.

**The Chairman:** This motion, if approved by this committee, will be taken to the Senate. We will ask the entire Senate for authority to have coverage by electronic media of our proceedings here. In the absence of taking that, it will not be permitted. We just need to get that. Once we go, we do not have to go every single time we want the media to come. We just need it once.

**Senator Tkachuk:** The motion reads that "the Subcommittee on Agenda and Procedure be empowered to allow such coverage at its discretion."

**The Chairman:** If we are having something in camera or something that is private that we did not want them to televise, we would have the discretion to say, "I am sorry. You cannot be here."

**Senator Fairbairn:** That is my understanding.

**Senator Tkachuk:** I read it is in the reverse. I do not think they can come here unless you give them permission. To have a TV camera in here, they have to ask.

**Senator Fairbairn:** Are you talking about a TV camera from CPAC or any TV camera?

**Senator Tkachuk:** Any TV camera. If members of the media come and want to cover it, let them cover it. What is the difference?

**Senator Fairbairn:** I know that, certainly, print media comes in whenever. Do people run tape recorders in here? I never noticed that.

**Senator Tkachuk:** I do not know if they do, but I think they can.

toujours quelque peu ennuyé. On a toujours l'impression que les caméras ne sont autorisées dans la pièce que quand les médias en demandent la permission. N'importe quel journaliste ou quelqu'un muni d'un magnétophone peut s'installer ici, mais pas une caméra de télévision.

Je me demandais s'il serait possible au comité de faire que ce soit l'inverse. Autrement dit, tout le monde est le bienvenu à moins d'indication contraire, plutôt que le contraire. C'est-à-dire que les gens de CPAC devraient savoir qu'ils peuvent venir n'importe quand, à moins que nous ayons décidé de procéder à huis clos. Il n'y a pas de raison qu'ils ne viennent pas aussi souvent qu'ils le veulent.

Je pense que nous devons le faire, parce qu'il n'y a pas de télévision au Sénat, donc ça se rend un peu jusqu'à nous, et c'est peut-être pour maintenir le pouvoir ou l'influence du Sénat sur cette question. D'après le libellé de la motion, les médias ne peuvent entrer à moins d'en demander la permission. À mon avis, cette permission devrait toujours être accordée à tous les médias, en tout temps, à moins d'indication contraire.

**Le sénateur Day:** Pour tous les comités?

**Le sénateur Tkachuk:** Au moins le nôtre. Le président Sibbeston a déclaré aujourd'hui que c'est ainsi qu'il procéderait.

**Le président:** Cette motion, si elle est approuvée par le comité, sera présentée au Sénat. Nous demanderons à tout le Sénat l'autorisation de faire diffuser les délibérations de notre comité, ici, par les médias d'information électroniques. Sans cela, ce ne sera pas permis. Il nous faut seulement obtenir cette autorisation. Une fois que nous l'aurons décidé, nous n'aurons pas à le demander chaque fois que nous voudrions la présence des médias. Il suffit d'une fois.

**Le sénateur Tkachuk:** La motion dit «que le Sous-comité du programme et de la procédure soit autorisé de permettre cette diffusion à sa discrétion».

**Le président:** Si nous avons des délibérations à huis clos, ou quelque chose de plus privé que nous ne souhaitons pas voir télévisé, nous aurons la discrétion de pouvoir dire «je regrette, vous ne pouvez pas être présent».

**Le sénateur Fairbairn:** C'est ce que je comprends.

**Le sénateur Tkachuk:** Moi, je comprends l'inverse. Je ne pense pas qu'ils puissent venir à moins qu'on leur en donne la permission. Pour avoir une caméra de télévision ici, il faut qu'eux en demandent l'autorisation.

**Le sénateur Fairbairn:** Est-ce que vous parlez de caméra de télévision de CPAC, ou de n'importe quelle station?

**Le sénateur Tkachuk:** N'importe quelle station. Si les membres des médias viennent et veulent en parler, laissez-les en parler. Quelle différence est-ce que cela fait?

**Le sénateur Fairbairn:** Je sais que, c'est certain, les médias imprimés viennent quand ça leur plaît. Est-ce que les gens apportent des magnétophones ici? Je ne l'ai jamais remarqué.

**Le sénateur Tkachuk:** Je ne sais pas s'ils le font, mais je pense qu'ils le peuvent.

**Ms. Hogan:** They will often ask the permission of the committee if they can come in because often with the other cameras from CPAC it may disrupt, but they often come and consult us, in which case, we consult with the chair and the deputy chair to see if it is permissible that they can come in and tape. It is very much at the discretion of the committee.

**Senator Fairbairn:** This is for radio.

**Ms. Hogan:** For radio, it is not a problem. They can come and plug in. That is not a problem. However, for TV cameras they need permission.

**Senator Ringuette:** Because of CPAC?

**Ms. Hogan:** Yes, so that they do not disrupt the set-up.

**Senator Ringuette:** Depending on the camera and the lighting. The lighting set-up for CPAC is in such a way that, for instance, CBC would want to come in, and their lighting system would interfere with CPAC. Then no one would get a clear image of what is going on. From that standpoint, I can understand.

The other thing is that with CPAC, anyone can pick up their feed.

**The Chairman:** Yes. Senator Tkachuk, if we had language such as “the chair be authorized to seek permission from the Senate to permit coverage by electronic media and all other media,” would you be satisfied that it be clear that radio and newspapers could come if they so choose?

**Senator Tkachuk:** I was trying to get at a compromise. We are open to anyone coming, but we could still say “no.” However, we would have to know about it. In other words, it would not be permission granted. It is open unless said otherwise. In other words, we could say, “You cannot come because of CPAC.” CPAC can only do two at a time. They are rarely here, unless we are getting into some kind of big trouble, right?

**Senator Fairbairn:** In this current motion, it does not say CPAC. It says “electronic media.”

**Ms. Hogan:** The second part, where it says that the Steering Committee has the power to decide whether or not they want the coverage, that is where Senator Tkachuk is saying that the Steering Committee decides to have it unless it decides it is inappropriate to have the TV cameras.

**Senator Tkachuk:** Exactly. Just in reverse: Yes, unless they say no.

**Senator Day:** I am not sure that now I understand your argument, Senator Tkachuk.

Can we all agree that the general rule of the Senate is no electronic media in any of our proceedings — either in chambers or here — without the entire Senate agreeing to it? That is the reason for the first part of this.

**Senator Tkachuk:** No camera.

**Mme Hogan:** Ils demandent souvent la permission du comité de venir parce qu’il arrive fréquemment que d’autres caméras que celles de CPAC peuvent déranger, mais ils viennent souvent et nous consultent, auquel cas nous consultons la présidence et la vice-présidence pour voir s’il est acceptable qu’ils viennent et enregistrent la séance. C’est vraiment à la discrétion du comité.

**Le sénateur Fairbairn:** C’est pour la radio.

**Mme Hogan:** Pour la radio, ce n’est pas un problème. Ils peuvent venir et se brancher. Il n’y a pas de problème. Toutefois, pour les caméras de télévision, il faut une autorisation.

**Le sénateur Ringuette:** À cause de CPAC?

**Mme Hogan:** Oui, pour qu’ils ne dérangent pas les installations.

**Le sénateur Ringuette:** Cela dépend de la caméra et de l’éclairage. L’installation d’éclairage pour CPAC est telle que, par exemple, la SRC pourrait vouloir venir et leur système d’éclairage pourrait déranger celui de CPAC. Alors, personne n’aurait une image claire de ce qui se passe. De ce point de vue, je peux comprendre.

L’autre chose, c’est qu’avec CPAC, n’importe qui peut se brancher sur les rediffuser.

**Le président:** Oui. Sénateur Tkachuk, si nous disions quelque chose comme «que la présidence soit autorisée à demander au Sénat la permission de diffuser les délibérations par les médias d’information électroniques ou tout autre média», seriez-vous satisfait qu’il est clair que la radio et les journaux peuvent venir quand bon leur semble?

**Le sénateur Tkachuk:** J’essayais de trouver un compromis. Nous sommes d’accord pour que n’importe qui puisse venir, mais nous pourrions toujours dire «non». Cependant, il faudrait que nous le sachions. Autrement dit, ce ne serait pas une permission accordée. C’est ouvert, à moins d’indication contraire. Autrement dit, nous pourrions dire «vous ne pouvez pas venir, parce qu’il y a déjà CPAC». CPAC ne peut faire que deux séances à la fois. Ils sont rarement ici, à moins que nous ayons vraiment une situation difficile, n’est-ce pas?

**Le sénateur Fairbairn:** Dans cette motion-ci, il n’est pas question de CPAC. Il est question des «médias électroniques».

**Mme Hogan:** La deuxième partie, qui dit que le comité de direction a la possibilité de décider s’il veut ou non la présence des médias, c’est là que le sénateur Tkachuk dit que le comité de direction doit décider de les autoriser à moins qu’il détermine qu’il n’est pas pertinent d’avoir les caméras de télévision.

**Le sénateur Tkachuk:** Exactement. C’est l’inverse: Oui, à moins qu’on dise non.

**Le sénateur Day:** Je ne suis pas sûr de vous comprendre maintenant, sénateur Tkachuk.

Pouvons-nous tous nous mettre d’accord sur le fait que la règle du Sénat est qu’il n’y ait pas de médias électroniques à aucune de nos séances — en Chambre ou ici — sans que le Sénat entier en convienne? C’est l’objet de la première partie de la motion.

**Le sénateur Tkachuk:** Pas de caméras.



**Senator Day:** We have to get permission.

**The Chairman:** That is agreed.

**Senator Day:** Everyone is agreeing on the first part. It is now the second part. You are saying that once the Senate as a whole says we can do it, you would rather us say it is a standing rule. We will do it all the time, unless —

**Senator Tkachuk:** Yes.

**Senator Day:** Now I understand. I thought you said we should not have to do the first.

**The Chairman:** I am looking for some wording for the substance.

**Senator Tkachuk:** Chairman Sibbeston gave us assurance that that would be what the committee will decide. We do not really have to change this. We adopt it as is, and then the subcommittee says, "Here is the way we will conduct ourselves. Everything is open unless we say otherwise."

**Senator Day:** Or you could say to "disallow such coverage." Right now, it says, "to allow." To achieve your point, you could just say, "to disallow such coverage."

**Senator Tkachuk:** Sure. I just do not want to get into a debate with 105 people. If the chairman says that is the way he will conduct business, that is good enough for me.

**Senator Day:** If that is good enough for you, that is good enough for me.

**The Chairman:** It was moved by Senator Tkachuk. Is it agreed, honourable senators?

**Senator Day:** Moved by me.

**Senator Tkachuk:** That is right; that was your motion.

**Senator Day:** That is right.

**The Chairman:** Carried.

On the last item, the time slot for regular meetings is Tuesday when the Senate rises, not before 5:30 p.m., room 705, and Thursdays 8:30 a.m., room 705.

**Hon. Senators:** Agreed.

**The Chairman:** Carried.

If you wish to discuss future business, could we move in camera pursuant to rule 92(2)(e) to talk briefly about the agenda and the orders of reference, and so on. If that is agreed, honourable senators, I move that this meeting be adjourned to the call of the chair, but we will then continue in camera to talk about new business; is it agreed?

**Hon. Senators:** Agreed.

The committee continued in camera.

**Le sénateur Day:** Il nous faut une permission.

**Le président:** C'est d'accord.

**Le sénateur Day:** Tout le monde est d'accord avec la première partie. Le problème est avec la deuxième. Vous dites qu'une fois que le Sénat, dans son ensemble, est d'accord, vous préféreriez que nous décidions que c'est un règlement permanent. Ce sera comme ça tout le temps, à moins que...

**Le sénateur Tkachuk:** Oui.

**Le sénateur Day:** Maintenant je comprends. Je pensais que vous disiez que nous ne devrions pas avoir à adopter la première partie de la motion.

**Le président:** J'essaie de trouver une formulation pour la substance.

**Le sénateur Tkachuk:** Le président Sibbeston nous a assurés que c'est ce que le comité décidera. Nous n'avons pas vraiment besoin de changer ceci. Nous l'adoptons tel quel, et alors, le sous-comité dit «Voici comment nous allons procéder. Tout est ouvert, à moins que nous en décidions autrement».

**Le sénateur Day:** Ou on pourrait dire «refuser de diffuser». Actuellement, il est question de «permission de diffuser les délibérations». Pour faire comme vous dites, on pourrait simplement dire «de refuser de diffuser les délibérations».

**Le sénateur Tkachuk:** C'est sûr. Je ne voudrais pas avoir un débat avec 105 personnes. Si le président dit que c'est ainsi que nous procéderons, je veux bien.

**Le sénateur Day:** Si vous êtes d'accord, ça me va.

**Le président:** La motion est proposée par le sénateur Tkachuk: est-ce que vous êtes d'accord, honorables sénateurs?

**Le sénateur Day:** C'est moi qui propose d'adopter la motion.

**Le sénateur Tkachuk:** C'est vrai; c'était votre motion.

**Le sénateur Day:** C'est bien cela.

**Le président:** La motion est adoptée.

La dernière chose, l'horaire des réunions, ce sera le mardi, après l'ajournement du Sénat, soit pas avant 17 h 30, dans la pièce 705, et le jeudi à 8 h 30, dans la pièce 705.

**Des voix:** D'accord.

**Le président:** La motion est adoptée.

Si vous souhaitez discuter de nos travaux futurs, pourrions-nous passer à huis clos, conformément à l'alinéa 92(2)e du Règlement, pour parler brièvement de notre programme et des ordres de renvoi, et tout le reste? Si vous êtes d'accord, honorables sénateurs, je propose d'ajourner cette réunion jusqu'à nouvelle convocation de la présidence, mais nous allons poursuivre à huis clos pour parler de nos travaux; êtes-vous d'accord?

**Des voix:** D'accord.

La séance se poursuit à huis clos.

---

OTTAWA, Thursday, February 19, 2004

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 8:35 a.m. to study the present state and the future of Agriculture in Canada as well as the effect of trade on agricultural income.

**Senator Donald H. Oliver** (*Chairman*) in the Chair.

[*Translation*]

**The Chairman:** Honourable senators, I declare open this committee hearing to give consideration to issues related to the presence of cases of bovine spongiform encephalopathy in Canada.

First, I want to welcome you, my colleagues, as well as our observers. I would also like to welcome the Canadian men and women who are watching and listening to us on the CPAC network and on the Internet.

[*Translation*]

Honourable senators, for several months Canada has been faced with the incidence of BSE. Although it was just a single case, this event has seriously affected farming communities across the country. There are few people in Canada today who are unaware of the extremely stressful and serious economic situation that is facing Canada's beef industry. It is, in fact, a multibillion-dollar catastrophe.

Honourable senators, we have invited individuals from Alberta to brief us on the problem of bovine spongiform encephalopathy, BSE, in Canada. Appearing before us this morning are Mr. John Kolk, a farmer with extensive experience, and Mr. Ed Fetting. I invite Mr. Fetting to make his presentation.

**Mr. Ed Fetting, as an individual:** Honourable senators, it is indeed an honour to be here to provide background information. Senator Fairbairn contacted us on Tuesday night to see if we were able to come here to tell you how the problem of BSE has affected our particular area — and I will attempt to do that.

First, to put a historical perspective on the situation, let me take you back to May 20, 2003, the day the BSE discovery was announced by Ministers Vanciel and McLellan. Within two hours of that announcement, phones were ringing in the Lethbridge area — because we understood the enormity of this issue. Within 24 hours, a committee was struck, through the Economic Development Department for Lethbridge. The committee tapped into industry people, to begin working on the project to discover how big it was and how we could work together. Within 96 hours, we had a 40-person industry team together to talk about some of the strategies and actions that we could take in terms of lobbying, getting information out and encouraging the American border to be opened as quickly as possible. Within 10 days, we held a large barbecue in front of Lethbridge City Hall — which Senator Fairbairn attended — to

---

OTTAWA, le jeudi 19 février 2004

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui à 8 h 35 pour étudier l'état actuel et les perspectives d'avenir de l'agriculture au Canada ainsi que l'effet des échanges commerciaux sur le revenu agricole.

**Le sénateur Donald H. Oliver** (*président*) occupe le fauteuil.

[*Français*]

**Le président:** Honorables sénateurs, je déclare ouverte cette séance du comité consacrée à l'étude sur les questions se rattachant aux cas d'encéphalopathie bovine spongiforme au Canada.

Laissez-moi d'abord vous souhaiter la bienvenue, chers collègues, ainsi qu'à nos observateurs ici présents. J'aimerais également souhaiter la bienvenue aux Canadiennes et aux Canadiens qui nous regardent et qui nous écoutent sur le réseau CPAC et sur l'Internet.

[*Traduction*]

Honorables sénateurs, depuis quelques mois, le Canada est aux prises avec l'ESB. Bien qu'un seul cas ait été dépisté, il a eu de graves retombées sur l'industrie agricole du pays. Aujourd'hui, bien peu de gens au Canada ignorent la situation très stressante et difficile sur le plan économique à laquelle fait face l'industrie bovine canadienne. Cette catastrophe coûte des milliards de dollars.

Honorables sénateurs, nous avons invité des gens de l'Alberta à nous parler du problème causé par l'encéphalopathie spongiforme bovine, l'ESB, au Canada. Comparaient devant nous ce matin M. John Kolk, un fermier possédant une vaste expérience, et M. Ed Fetting. J'invite M. Fetting à présenter son exposé.

**M. Ed Fetting, témoignage à titre personnel:** Honorables sénateurs, c'est pour moi un honneur de venir vous présenter de l'information. Le sénateur Fairbairn a communiqué avec nous mardi soir pour savoir si nous pouvions venir vous décrire les conséquences de l'ESB dans notre région, et c'est ce que je vais tenter de faire.

Premièrement, pour rappeler le contexte historique de la situation, permettez-moi de retourner au 20 mai 2003, le jour où la découverte du cas d'ESB a été annoncée par les ministres Vanciel et McLellan. Moins de deux heures après cette annonce, les téléphones sonnaient dans la région de Lethbridge, parce que nous comprenions la gravité de la situation. En moins de 24 heures, un comité était formé sous l'égide de l'organisme de développement économique de Lethbridge. Le comité a consulté des gens de l'industrie afin d'amorcer son travail, et de déterminer l'ampleur de la situation et la manière dont nous pourrions travailler ensemble. Après 96 heures, nous avions une équipe de 40 intervenants de l'industrie qui s'étaient réunis pour discuter des stratégies et des mesures à appliquer aux chapitres du lobbying, de l'information et de la réouverture, le plus rapidement possible, de la frontière américaine. Dix jours après l'annonce, nous



show support for the cattle industry. It was encouraging, in a sense, because not only did 3,000 people attend, to buy and consume good Alberta and Canadian beef, but also one of our rare rainstorms came that day. I remember seeing people from all walks of life standing in line; it was encouraging.

At 25 days after the announcement, we had a large truckers' rally. Some of the cattle-liner drivers and others in the trucking industry, who were the canaries in the coal mine already feeling the first effects, took 100 cattle-liners from Lethbridge down to the U.S. border. One of the most discouraging things for us was that, while we did that, a number of trucking companies and independent operators called us only 25 days afterward to say that they would have loved to come by but could not afford the diesel fuel for that length of drive to the American border.

We started the proud-to-support-Alberta-and-Canadian-beef campaign, and I cannot tell you the number of T-shirts and signs that we sold throughout the area. We sponsored the great Canadian cattle drive because individual Albertans and Canadians were asking how they could help our producers and feedlot operators. It was a largely successful program, with 180 stores throughout Western Canada that came on side.

The great Canadian cattle drive was a very successful initiative. Organizations like the City of Lethbridge, provincial employees, had a payroll deduction plan to purchase beef. This was timely, in the sense that the purpose of the program was to move plenty of beef, and it had to be 100 per cent Canadian beef. Basically, it had to move the entire cow. Canadian consumers prefer steaks and prime cuts. Because the cuts that normally were exported to the U.S. and Mexico were no longer being moved, there was a distortion in the industry.

We sponsored information sessions throughout the area. These sessions, which were put on by social groups, aimed to help families and individuals who were negatively affected by the BSE. The sessions provided everything from financial counselling to background information on how to deal with stress related to this particular issue.

Recently, we began a letter writing campaign. Our mayor travelled to Pasco, Washington, with the mayors of Brooks and Medicine Hat, Alberta, to begin a dialogue with some of our American friends. In Pasco, Washington, the activity of some of the beef-processing plants along the border is down by 25 per cent because they do not have the live Canadian cattle that they once did. All of that to say that the effects of this are also being felt on the American side of the border.

I also wish to point out that we received outstanding support from people like Senator Fairburn and Richard Casson, our M.P., on this particular issue.

organisations un grand barbecue en face de l'hôtel de ville de Lethbridge — Mme le sénateur Fairbairn était présente — pour manifester notre appui à l'industrie bovine. D'une certaine façon, c'était encourageant, parce que non seulement 3 000 personnes y sont venues pour acheter et consommer du bon bœuf de l'Alberta et du Canada, mais aussi parce que ce jour-là, nous avons reçu l'une de nos rares pluies abondantes. Je me rappelle avoir vu des gens de tous les milieux attendre en ligne; c'était encourageant.

Vingt-cinq jours après l'annonce, nous avons eu un grand rassemblement de camionneurs. Certains conducteurs de bétailières et d'autres intervenants de l'industrie du camionnage, qui ont été les premiers à sentir les effets de la crise, ont conduit 100 bétailières de Lethbridge à la frontière américaine. L'une des choses qui nous ont paru le plus décourageantes, c'est que des entreprises de camionnage et des camionneurs indépendants nous ont appelés 25 jours après pour nous dire qu'ils auraient aimé se joindre à nous, mais qu'ils ne pouvaient pas se payer le carburant diesel pour aller jusqu'à la frontière américaine.

Nous avons lancé la campagne de fierté et de soutien à l'égard du bœuf albertain et canadien, et je ne peux pas vous dire combien de tee-shirts et d'affiches nous avons vendus dans la région. Nous avons parrainé le Great Canadian Cattle Drive parce que des Albertains et des Canadiens nous demandaient comment ils pouvaient aider les éleveurs et les engraisseurs. Le programme a eu beaucoup de succès et 180 commerces de l'Ouest y ont participé.

Le Great Canadian Cattle Drive a été couronné de succès. Des organismes comme la ville de Lethbridge, ainsi que des employés provinciaux ont instauré un régime de retenues sur la paye pour acheter du bœuf. Cela arrivait à point nommé, puisque le but du programme était de vendre beaucoup de bœuf, et uniquement du bœuf 100 p. 100 canadien. En fait, il fallait vendre les animaux au complet. Les consommateurs canadiens préfèrent les tranches de bœuf et les morceaux de choix. Parce que les pièces de bœuf qui sont normalement exportées aux États-Unis et au Mexique n'étaient plus expédiées, il y avait une distorsion dans l'industrie.

Nous avons parrainé des séances d'information dans toute la région. Ces séances, qui étaient organisées par des groupes sociaux, visaient à aider les familles et les individus qui subissaient les contrecoups de l'ESB. On y abordait tous les sujets, des finances à la manière de faire face au stress occasionné par cette crise.

Récemment, nous avons lancé une campagne épistolaire. Notre maire s'est rendu à Pasco, dans l'État de Washington, en compagnie des maires de Brooks et de Medicine Hat, en Alberta, pour amorcer le dialogue avec certains de nos amis américains. À Pasco, l'activité de certaines usines de transformation du bœuf situées le long de la frontière a diminué de 25 p. 100 parce qu'elles ne reçoivent plus d'animaux vivants du Canada. C'est dire que les effets se font aussi sentir du côté américain de la frontière.

J'aimerais aussi souligner que nous avons reçu un soutien exceptionnel de la part d'individus comme le sénateur Fairbairn et Richard Casson, notre député, dans ce dossier.

I should like to highlight the enormity of the issue in our area and why we acted as we did throughout the last number of months. In the County of Lethbridge alone, which comprises a 30-mile radius around the city of Lethbridge, there were about 550,000 head of cattle being fed in the feedlots, at its peak, prior to May 2003. The feedlot cycle is about 150 days, so depending on the year-end up to two and a one half cycles of cattle will go through a feedlot. Without government support and the programs initiated over the last while, producers and feedlot operators would have been losing \$500 to \$600 a head. This is information from producers and accountants in the area.

Based on our best numbers, the net result, even after factoring in the government programs, is a loss to operators of about \$200 per head. If you multiply the 550,000 head of cattle in our area by the \$200-loss per head, the result a cash flow and equity loss of \$110 million — and that does not factor in multiplier effects and other related things.

**The Chairman:** Can you put that 550,000 head of cattle into context, in terms of Western beef?

**Mr. Fetting:** I will have to defer to my friend here, but 70 per cent to 80 per cent of the cattle that are finished in feedlots would be in southern Alberta. The feedlot operators are the ones who finish off the cattle before they go to slaughterhouses.

To take this even further, 550,000 head of cattle, at a weight of 1,350 pounds, at \$1 per pound represents revenue coming into the feedlot of \$750 million. Right now, our best estimates, from talking to some of the operators and looking at statistics used by Alberta agriculture and other officials, is that the number of cattle in the Lethbridge area is down to 275,000, and the price per pound, if you look at an average, is down to 80 cents a pound. If you multiply that out, the revenues in our area have decreased by almost \$400 million. You can see that it has quite a dramatic effect.

In July 2003, the County of Lethbridge declared itself an economic disaster area because of the enormity of the issue. I will talk later about some of the manifestations of that. By taking that measure, the county was proactive. It took much courage for the county to do that.

All things considered, however, we did survive the first scare, the first round, reasonably well. Let me identify why that happened. First and foremost, we have to give credit to the officials, both elected and non-elected, in the federal and provincial governments. It is a complex issue, but everyone worked hard and worked over time to ensure support and stability in the industry. People like Minister McLellan, and previously Ministers Vanclief and Speller, did a good job.

The ingenuity of the feedlot operators was second to none. They are some of our best entrepreneurs in the country. They were able to restructure their financing, restructure their operations in the hope of making sure the border would reopen

J'aimerais insister sur l'importance énorme de cette question pour notre région et expliquer pourquoi nous avons agi comme nous l'avons fait au cours des derniers mois. Dans le comté de Lethbridge seulement, qui s'étend sur un rayon de 30 milles autour de la ville de Lethbridge, il y avait environ 550 000 têtes de bétail dans les parcs d'engraissement, en période de pointe, avant mai 2003. Le cycle d'engraissement dure quelque 150 jours, de sorte que certaines années, un parc d'engraissement voit passer jusqu'à deux cycles et demi. Sans l'appui de l'État et sans les programmes créés récemment, les éleveurs et les engraisseurs auraient perdu entre 500 et 600 dollars par tête de bétail. Cette information vient des éleveurs et des comptables de la région.

Selon nos données les plus optimistes et même en tenant compte des programmes gouvernementaux, les exploitants essuient une perte nette d'environ 200 dollars par tête. Si vous multipliez ce montant par les 550 000 têtes de bétail de notre région, vous obtenez une perte de liquidités et de capitaux de 110 millions de dollars — sans compter les effets multiplicateurs et indirects.

**Le président:** Pouvez-vous nous dire ce que représentent 550 000 animaux par rapport à l'ensemble du bœuf de l'Ouest?

**M. Fetting:** Je devrai m'en remettre à mon ami pour cela, mais entre 70 et 80 p. 100 des animaux qui sont finis en parc d'engraissement se trouvent dans le sud de l'Alberta. Les engraisseurs sont ceux qui finissent les animaux avant que ces derniers aillent à l'abattoir.

Si l'on poursuit le calcul, 550 000 têtes de bétail, à un poids de 1 350 livres et à un dollar la livre, représentent des revenus de 750 millions de dollars pour les parcs d'engraissement. À l'heure actuelle, selon nos estimations les plus fiables obtenues en consultant les engraisseurs, ainsi que les statistiques qu'utilisent les fonctionnaires du ministère de l'Agriculture de l'Alberta et d'autres intervenants, le nombre de têtes de bétail dans la région de Lethbridge a chuté à 275 000 et le prix moyen de la livre est descendu à 80 cents. Si vous multipliez tous ces chiffres, vous constatez que les revenus dans notre région ont diminué de près de 400 millions de dollars. L'effet est assez spectaculaire.

En juillet 2003, le comté de Lethbridge s'est déclaré zone de catastrophe économique à cause de l'énormité de la crise. Je décrirai plus tard quelques manifestations de cette crise. En adoptant cette mesure, le comté se montrait prévoyant. Il a fallu beaucoup de courage pour le faire.

Mais, tout bien considéré, nous avons raisonnablement bien surmonté la première crise, le premier épisode. Permettez-moi de vous indiquer pourquoi. D'abord et avant tout, nous devons rendre grâce aux représentants, élus et autres, des gouvernements fédéral et provincial. La situation était complexe, mais ils ont tous travaillé avec acharnement et sans compter leur temps pour assurer le soutien et la stabilité de l'industrie. Des gens comme la ministre McLellan et les anciens ministres Vanclief et Speller ont fait du bon travail.

L'ingéniosité des engraisseurs a été exceptionnelle. Ils comptent parmi les meilleurs entrepreneurs du pays. Ils ont été capables de restructurer leur financement et leurs opérations dans l'espoir que la frontière ouvre plus tard cette année. Les établissements



later this year. The financial institutions in the area were patient. None of the banks took a stand to close down the operators. The financial institutions took a long-term view, with the notion that something would happen by the beginning of this year.

In addition, consumers stood by the industry beyond the call of duty. Canada is the first country in history where BSE has hit where actual consumption of beef has gone up. According to July/August 2003 figures from Statistics Canada, beef consumption went up by 67 per cent because of some of the initiatives of different organizations.

Essentially, we all rolled the dice, hoping the border would be open by February or March of this year, and everyone was patient. On December 22 or 23, 2003, when the second case of BSE was found in Washington, our area and the entire industry suffered a psychological blow. The news for us could not have been worse, at such a critical time. It almost knocked the wind out of our particular area, with people thinking, "What can we do this time?"

How has this affected our area — that is, meeting the first challenge, the first wave, and then being hit with the second one? Currently, there is not an industry in our community that has not been affected by this, outside of the public sector. The Lethbridge grain merchants that provide feed to the industry are discouraged. Trucking firms and those who sell and service the trucks were faced with independent operators handing in their keys. They made their money making the long hauls down to Pasco, Washington, to Greeley, Colorado, and to Hyrum, Utah.

When BSE hit on May 20, 2003, 15 cattle trailers that had left the area were turned back at the border. Some were even as far as Montana, and the state police caught them and turned them around.

The economic effects have been widespread. Lumberyards, truck sales, electricians, plumbers, bulk fuel sales, veterinarian services, even down to the accountants and lawyers, have all been affected. An acquaintance within the accounting industry referred to the situation in our area as a meltdown.

Two weeks ago, there was a very visible sign of how bad things are becoming. I realize this is just one instance — and I am not trying to over-magnify the situation or use it in any direct, advantageous way — but the SPCA seized 300 cattle from a farmer who could no longer afford to feed them and put down 100 of them.

The second wave, which I spoke of, is resulting in some of these kinds of things. There is, however, hope in our area that, if we continue to work on this issue, there will be some light at the end of the tunnel. If we could come up with a number of recommendations to deal with the industry and with community leaders, there are about three things we would like to say.

financiers de la région se sont montrés patients. Aucune banque n'a pris des mesures visant à faire fermer des parcs d'engraissement. Elles ont adopté une perspective à long terme, comptant que quelque chose se produirait au début de cette année.

De plus, les consommateurs ont offert un appui incomparable à l'industrie. Le Canada est le premier pays où la consommation de bœuf a augmenté après le dépistage d'un cas d'ESB. Selon les chiffres de Statistique Canada pour juillet et août 2003, la consommation de bœuf a augmenté de 67 p. 100 grâce aux mesures prises par divers organismes.

Nous avons tous fait confiance à la chance, espérant que la frontière ouvrirait d'ici février ou mars de cette année, et nous avons pris notre mal en patience. Le 22 ou le 23 décembre 2003, quand le deuxième cas d'ESB a été décelé dans l'État de Washington, notre région et toute l'industrie ont subi un choc psychologique. La nouvelle n'aurait pas pu arriver à pire moment. Elle a pratiquement coupé le souffle à toute notre région, et les gens se demandaient ce qu'ils pourraient bien faire cette fois-ci.

Quel effet cela a-t-il eu sur notre région — d'avoir survécu à la première crise, au premier épisode, puis d'être frappée une seconde fois? À l'heure actuelle, il n'y a pas une industrie dans notre collectivité qui n'a pas été touchée, à part le secteur public. Les marchands de grain de Lethbridge qui fournissent des aliments pour animaux sont découragés. Les entreprises de camionnage et celles qui vendent et entretiennent les camions ont vu des camionneurs indépendants leur rendre leurs clés. Ces derniers gagnaient leur vie en faisant de longs parcours jusqu'à Pasco, dans l'État de Washington, jusqu'à Greeley, au Colorado, et à Hyrum, en Utah.

Quand l'ESB a frappé, le 20 mai 2003, 15 bétailières qui avaient quitté la région ont été refoulées à la frontière. Certaines étaient déjà rendues au Montana, et la police d'État les a arrêtées et renvoyées au Canada.

Les effets économiques sont tentaculaires. Les ventes de bois et de camions, les électriciens, les plombiers, le combustible en vrac, les services vétérinaires, même les comptables et les avocats, rien n'est épargné. Une de mes connaissances qui travaille dans l'industrie de la comptabilité qualifie la situation de notre région d'effondrement.

Il y a deux semaines, nous avons eu une preuve tangible de la gravité de la situation. Je sais qu'il s'agit d'un cas unique — et je n'essaie pas d'exagérer la situation ni d'en tirer avantage — mais la SPCA a saisi 300 bovins chez un fermier qui ne pouvait plus les nourrir, et elle en a abattu 100.

Le deuxième épisode d'ESB, dont j'ai parlé, produit ce genre de conséquences. Toutefois, dans notre région, nous espérons que si nous continuons notre lutte, nous viendrons à bout de la situation. Si nous pouvions formuler des recommandations à l'intention de l'industrie et des décideurs, il y a probablement trois choses que nous voudrions dire.

First, we want to re-emphasize the fact that we need to be able to put forward every resource to lobby our good friends in the U.S. government to ensure that the border stays open. Even though to some of us it seems as though this issue has been going on forever, we cannot let it fall to the second or third pages, or not be as topical as it once was. Science needs to rule this particular process, not politics.

We all need to take a page out of the old Woodrow Wilson notion about politics ending at shore's edges. We all need to speak together on behalf of Canada to ensure that that works.

With the amount of equity that has been lost, banks are now making decisions to review and, perhaps, to cut back on some of the operating lines and those kinds of things. In that regard, there is a role for both provincial and federal governments to offer, perhaps, interest free loans or loan guarantees. The industry works on being able to leverage some of the equity, and that is no longer there.

Over the long run, if there is something we need to be able to do, we are faced with the old expression, that is, when faced with a lemon, do we make lemonade or walk away? Canada needs to be a world leader when it comes to food safety and research.

When you look at the response in North America and, indeed, worldwide, we see that the reaction of all parties is almost like that of those who react to hoof and mouth disease, something that is contagious and transferable, as opposed to reacting to BSE, in terms of the danger to the food safety system or the industry itself, which is very small.

By identifying some of the things that we have done and some of our activities, we want to highlight to you that support for the industry in our area is exceptionally strong. There is certainly the political will among the general population to continue to support our good friends in the beef industry. They really are the foundation of the economy in our area. Speaking as an Albertan, when you ask us to define what makes an Albertan, it does not matter if you were born and raised in Alberta, as I was, or whether you have moved from Toronto to Alberta or, like my parents, whether you came from Germany, beef is the strength of our economy.

I apologize for my rather brisk beginning. This is an issue about which I am very passionate. I would certainly be able to entertain any questions after Mr. Kolk makes his remarks.

**Mr. John Kolk, as an individual:** Mr. Chairman and honourable senators, I want to thank you for holding these hearings and for continuing to be a group that takes a look at these issues and tries to get an understanding of them in this sort of context. I talked to a few friends of mine over the last two days and told them where I was headed last night. They had the keen sense that it is important to have their voice heard here as well. From a Western perspective, it is sometimes easy to take potshots at different things that happen out East. However, it is also important to say that allowing voices to be heard the way this committee is allowing is very important. I think this is a very underrated but important process.

Premièrement, nous voulons insister encore sur le fait que nous devons être capables de consacrer toutes nos ressources à exercer des pressions sur le gouvernement américain afin que la frontière demeure ouverte. Même si pour certains d'entre nous, il semble que ce problème dure depuis toujours, nous ne pouvons pas relâcher nos efforts ni adopter des mesures limitées comme nous l'avons déjà fait. C'est la science qui doit gouverner notre action, pas la politique.

Nous devons cesser de croire que la politique s'arrête à la frontière. Nous devons tous parler d'une même voix au nom du Canada, pour garantir que notre action portera fruit.

Étant donné les capitaux qui ont été perdus, les banques décident maintenant de réexaminer, voire réduire, certaines marges de crédit, entre autres. À cet égard, les gouvernements provincial et fédéral pourraient peut-être jouer un rôle en offrant des prêts sans intérêt ou des garanties d'emprunt. L'industrie fonctionne en tirant parti de l'effet multiplicateur des capitaux, mais ce n'est plus possible.

À long terme, ce que nous devons pouvoir faire, c'est, pour reprendre une vieille expression, prendre le taureau par les cornes. Le Canada doit être un chef de file mondial au chapitre de la salubrité des aliments et de la recherche.

Quand on examine la réaction en Amérique du Nord et, en fait, à l'échelle mondiale, on constate que partout, elle est presque semblable à celle qu'a suscitée la fièvre aphteuse — une maladie contagieuse, contrairement à l'ESB — en ce qui a trait au risque, qui est très faible, pour la salubrité alimentaire ou l'industrie elle-même.

En décrivant certaines mesures que nous avons prises et certaines de nos activités, nous voulons vous démontrer que le soutien envers l'industrie de notre région est exceptionnellement vigoureux. La population montre certainement qu'elle veut continuer d'appuyer l'industrie du bœuf. C'est sur cette industrie que repose toute l'économie de notre région. Si vous demandez à un Albertain de définir ce qu'est un Albertain, il vous dira qu'il n'est pas important qu'il soit né ou qu'il ait grandi en Alberta, comme moi, ou qu'il soit venu de Toronto ou encore, comme mes parents, qu'il soit venu d'Allemagne; la force de notre économie, c'est le bœuf.

Je vous prie d'excuser mon entrée en matière plutôt fougueuse. Il s'agit d'une question qui éveille chez-moi de la passion. Je serai heureux de répondre à vos questions après que M. Kolk aura présenté son exposé.

**M. John Kolk, témoignage à titre personnel:** Monsieur le président et honorables sénateurs, j'aimerais vous remercier de tenir ces audiences, de poursuivre votre examen de ces questions et de tenter de les comprendre dans la situation actuelle. Ces deux derniers jours, j'ai parlé à quelques amis et je leur ai dit où j'allais hier soir. Ils sont convaincus qu'il est important pour eux de se faire entendre ici aussi. Dans l'Ouest, il est parfois facile de critiquer ce qui se passe dans l'Est. Toutefois, il faut souligner qu'il est important de permettre aux gens de se faire entendre, comme le fait ce comité. Je pense qu'il s'agit d'un processus très sous-estimé mais important.



**The Chairman:** Thank you for that, Mr. Kolk.

**Mr. Kolk:** I want to thank Senator Fairbairn, who, unfortunately, is not able to be here today due to illness, for inviting us.

I am part of a family farm operation. My grandparents immigrated from Holland right after War World II. In Holland, it was not a pretty picture in terms of the farm sector. They moved to southern Alberta, which has always had a sugar beet industry as well as an irrigation and livestock industry. Ours is a family farm, one that has been built since the mid-1950s. My father took it over from my grandparents, and now my brother and I are working the farm. That has been the progression over the last 40-some years. In many ways, it is a reflection of the progression of the industry in southern Alberta.

Fifty years ago, as a result of irrigation, there were sugar beet and other crops. Over the last 15 years, livestock has expanded in a significant way. The natural advantages in southern Alberta for feedlot production come from water, access to forage, our fairly dry climate and, since NAFTA, access to the American marketplace. As a young kid, I remember calving 300 cows. We had only a few steers. As of May 20 of last year, we had 7,000 animals on feed in our feedlot, and about 1,500 cow calves. You can well imagine the shock when my brother phoned to tell me about the BSE announcement. It was a significant shock.

Obviously, after that, we took a look at what we could do in terms of managing that. We have 11 staff people, along with family members, who all work in our operation. In a crisis, we had to ask ourselves: What are our priorities? Obviously, our priorities are paying our staff, making our commitments in our community, our banks and doing whatever we need to maintain the operation.

It was a bit of a shock. However, it was based on the real sense that the economic development in our area is because of our access to the American marketplace. We do a lot of risk management when it comes to our feedstock, with irrigation, buying commodity futures on grain and things like that. On the marketplace side, we try to do it by hedging.

We have seen BSE happen in Europe, but did not understand how vulnerable we were to a border closing. We had full access to two big packing plants in southern Alberta and a couple of packing plants in the U.S. The industry was built and developed on that; it was built on export. If we were simply a domestic industry, the impact, while it would have been something, would not have been nearly as severe. The closing of that border changed our business practices in a severe way.

On a personal side, back in September we tried to establish our future line of credit, recognizing that we probably had to bring some support to the cattle side of our operation from other parts of our farm operation. We dealt with our bank in trying to get

**Le président:** Je vous remercie, monsieur Kolk.

**M. Kolk:** J'aimerais remercier, pour son invitation, Mme le sénateur Fairbairn qui, malheureusement, est absente pour des raisons de santé.

J'appartiens à une famille d'exploitants agricoles. Mes grands-parents sont venus de Hollande tout de suite après la Deuxième Guerre mondiale. En Hollande, le secteur agricole était en très mauvais état. Mes grands-parents se sont installés dans le sud de l'Alberta, qui a depuis toujours eu une industrie de la betterave à sucre, un système d'irrigation et du bétail. Notre ferme est une entreprise familiale, et nous y travaillons depuis le milieu des années 50. Mon père l'a reçue de mes grands-parents et maintenant, c'est mon frère et moi qui l'exploitons. C'est ainsi qu'elle a évolué depuis quelque 40 ans. De bien des manières, cette évolution est semblable à celle de l'industrie dans le sud de l'Alberta.

Il y a 50 ans, grâce à l'irrigation, on récoltait de la betterave à sucre et d'autres produits. Ces 15 dernières années, l'élevage du bétail a connu une expansion considérable. Le sud de l'Alberta présente des avantages naturels pour l'élevage en parc d'engraissement, notamment la présence de l'eau, l'accès aux pâturages, le climat relativement sec et, depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA, l'accès au marché américain. Quand j'étais enfant, nous avions environ 300 vaches reproductrices, et seulement quelques bouvillons. Le 20 mai 2003, nous avions 7 000 animaux dans notre parc d'engraissement et environ 1 500 veaux de naissance. Vous pouvez imaginer le choc que j'ai ressenti quand mon frère m'a téléphoné pour me parler de l'annonce au sujet de l'ESB. Ce fut un choc considérable.

Évidemment, après l'annonce, nous avons examiné la situation pour voir comment nous pouvions y faire face. Nous avons 11 employés, ainsi que des membres de la famille, qui travaillent à la ferme. Compte tenu de la crise, nous avons dû définir nos priorités. De toute évidence, c'était de payer notre personnel, de respecter nos engagements envers la collectivité, envers la banque, et de faire ce qui était nécessaire pour maintenir nos activités.

Ce fut tout un choc, car nous avions la certitude que le développement économique de notre région dépendait de notre accès au marché américain. Nous prenons beaucoup de risques calculés en ce qui concerne notamment nos approvisionnements, l'irrigation, les contrats à terme pour le grain. Quant au marché, nous essayons de recourir aux opérations de couverture.

Nous avons vu l'effet de l'ESB en Europe, mais nous ne savions pas jusqu'à quel point nous étions vulnérables à une fermeture de la frontière. Nous avons plein accès à deux grandes usines de transformation dans le sud de l'Alberta et à deux autres aux États-Unis. L'industrie s'était construite et se développait grâce à l'exportation. Si notre industrie avait été simplement domestique, les répercussions se seraient fait sentir, mais elles n'auraient pas été aussi graves. La fermeture de la frontière a bouleversé nos pratiques commerciales.

Quant à nous, en septembre, nous avons essayé d'établir notre marge de crédit future, reconnaissant que nous devions probablement faire appel aux autres secteurs de notre entreprise pour soutenir notre élevage. Nous avons tenté d'obtenir du crédit

some credit in place, knowing we would see a bit of a crisis of confidence, never realizing the impact of a potential second case. After the first hit, we said, "It was a tough summer, but we live with it. It will be ugly, but we will live with it. We want to keep going in the future."

As a result, we bought cattle last fall. Some of you may understand cattle pricing, which is done on a per-pound basis. The industry has not switched over to kilograms. The previous year, we would have bought five-weight calves for \$1.40 per pound, perhaps. Last fall, we paid about \$1.15 per pound, which was a bit of a hit. However, that was based on not just the federal government BSE-support program but the provincial one as well. The feds put in about \$250 million, while the province put in about \$350 million. That was passed on to many of the cow-calf operators, who only sold about 60 per cent of normal. By the best accounts we have, some 40 per cent of the cow-calf operators probably did not sell their cattle. The \$1.15 per pound price gave us a break-even of about 90-91 cents.

With the U.S. live markets opening in January at 90 or 92 cents, we thought we could break even and keep everything running. However, when December 23 hit, the markets basically shut down for a little while. When they started up in January, those \$1.15 animals were probably worth 80 cents by some accounts — at least, that is what I told my banker; I am hoping he believes it. The reality is that cattle have been sold in auction marts down to 60 cents. I have heard numbers lower than that but have not confirmed them. For the animal that was once \$1.15 a pound, I know some of them are now 60 cents. There is a cash flow impact and there is a margin impact. If anyone wants to ask a question about that later, I can talk more about it. The impact of that was an immediate erosion of equity — never mind some of the losses that occurred that Mr. Fetting talked about.

I use my equity as leverage when buying cattle. If I have \$1, I would typically borrow \$3 from the bank on the cattle market. The margins are fairly tight, so if I have an \$800 animal, I would put in \$200, plus the cost of my feed. The bank puts in about \$600, and when I sell they get their money back and, hopefully, I get \$20, \$30 or \$40 dollars back. That is the business we are in.

Dropping the price of that animal, even if we use \$1.20, affects us because we put time and money into that animal. The price virtually dropped in half in terms of value. I have a friend in Saskatchewan who talked about having bought 250 animals — similar to what I bought last fall. He is not a feedlot operator, but a backgrounder. He took those to town in January, added 150 of his own animals just to come even on the bank side. He put the feed in himself. You may have heard similar stories, but that is the sort of impact that is occurring. These are people who want to put their feed, water, resources and time into growing these animals to the next level. They are always accustomed to some market risk,

de notre banque, prévoyant que nous traverserions une crise de confiance, mais sans soupçonner les répercussions d'un second cas. Après le premier cas d'ESB, nous nous sommes dit que l'été avait été dur, mais que nous allions y survivre. La situation allait être très difficile, mais nous allions y faire face. Nous voulions survivre.

Par conséquent, l'automne dernier, nous avons acheté des bovins. Certains d'entre vous savent peut-être comment on établit le prix des animaux, c'est-à-dire à la livre. L'industrie n'a pas adopté les kilogrammes. L'année précédente, nous avions probablement payé les veaux de 500 livres 1,40 \$ la livre. L'automne dernier, nous avons payé 1,15 \$ la livre, ce qui nous a surpris. Mais ce prix rendait compte non seulement du programme d'aide du gouvernement fédéral, mais aussi du programme provincial. Le gouvernement fédéral a injecté environ 250 millions de dollars tandis que la province en a mis 350 millions. Cet argent est allé à beaucoup d'éleveurs-naisseurs, qui n'ont réalisé que 60 p. 100 de leurs ventes habituelles. Selon les chiffres les plus optimistes, environ 40 p. 100 des éleveurs-naisseurs n'ont pas vendu leur bétail. Le prix de 1,15 \$ la livre nous donnait un seuil de rentabilité autour de 90 ou 91 cents.

Puisque les marchés en vif américains ont ouvert en janvier à 90 ou 92 cents, nous pensions atteindre notre seuil de rentabilité et poursuivre nos activités. Toutefois, le 23 décembre, les marchés ont pratiquement fermé pendant une courte période. Lorsqu'ils ont repris en janvier, les animaux qui s'étaient vendus 1,15 \$ valaient probablement 80 cents selon certains — du moins, c'est ce que j'ai dit à mon banquier et j'espère qu'il m'a cru. La vérité, c'est que ce bétail s'est vendu 60 cents dans les enceintes de mise aux enchères. J'ai entendu parler de prix encore plus faibles que cela, mais je n'ai pas pu confirmer cette information. Quant aux animaux dont le prix était auparavant 1,15 \$ la livre, je sais que certains se vendent maintenant 60 cents. Il y a des conséquences sur la trésorerie et sur la marge. Si quelqu'un souhaite poser des questions à ce sujet plus tard, je pourrais en parler davantage. La conséquence a été une érosion immédiate des capitaux — sans parler des pertes que M. Fetting a évoquées.

Quand j'achète du bétail, je me sers de l'effet de levier de mes capitaux. Si j'ai 1 \$, j'emprunte 3 \$ de la banque sur le marché à bestiaux. Les marges sont assez serrées, de sorte que si j'ai un animal de 800 \$, j'investirais 200 \$ et le coût des aliments. La banque investit environ 600 \$, et quand je vends, je lui rends son argent et j'espère retirer 20, 30 ou 40 \$. C'est comme cela que ça se passe dans notre industrie.

La diminution du prix de l'animal, même si c'est à 1,20 \$, a des conséquences sur nous car nous investissons temps et argent dans cet animal. Le prix a pratiquement chuté de moitié. J'ai un ami en Saskatchewan qui disait avoir acheté 250 animaux — une quantité semblable à celle que j'ai achetée l'an dernier. Il n'est pas un engraisseur de bovins; il produit des bovins semi-finis. Il les a emmenés en ville en janvier; il a ajouté 150 de ses propres animaux pour pouvoir payer la banque. Il a payé les aliments lui-même. Vous avez peut-être entendu des récits semblables, mais c'est le genre de conséquences qui se produisent. Ce sont des gens qui veulent utiliser leurs aliments, leur eau, leurs ressources et leur



but the impacts that we have seen are quite significant.

I received a phone call in my capacity as a county councillor. We deal with land use issues and, over the years in the Lethbridge area, we have determined that, because of the intensity of livestock operations, we will not subdivide quarter sections of lands that have intensive livestock operations on them — to prevent neighbours from fighting with one another and that sort of thing. I had a fellow who, even two years ago, was absolutely supportive of Lethbridge County's policy not to subdivide pieces of land on which there are intensive livestock operations. He phoned me up and said, "John, can you help me subdivide my feedlot?" I said, "You know, Chris, we do not do that; it is against our legislation." He said to me, "I have 160 acres and about a 1,000-head feedlot. If I can sell 130 acres to a friendly neighbour, I can keep 30 acres, with the feedlot and my house, and keep going. Hopefully, I can buy some back at some time." I said, "We cannot do that. It is just not possible." I suggested to him that, because he had a smaller lot, he could drop back to about 900 and we could subdivide it into two 80-acres pieces. He told me that selling 80 acres was not enough to get him back in margin.

That is not to say that everyone in the industry is in that situation, but it tells me that the pressures are coming on. I have worked hard at trying to make this issue real for policy makers and for our government ministers, because, by spending some time and effort now, I think we can forestall a severe meltdown. It has not started, although, as Mr. Fetting has said, we have had bankruptcies in the trucking industry, we have had layoffs in a number of the service industries, and we have had a lot of layoffs in the feedlot sector. The town of Picture Butte has had a stable population at its high school for years and years. They are now down 20 students from some 200. Those are the hints that we are getting. Those are some of the problem issues.

Let me address the document I sent around — entitled "Consolidated Beef Industry Action Plan." To put it in context, while I appreciate the realness of the issue and I am trying to get a sense of it, I think we need to look at where the issues are and where we might go. What are the problems? The key is the lack of market access. Shutting that border became a key issue because we no longer had an active marketplace. The feedlot industry — and this is starting to happen for the cow-calf and backgrounder sector — is comprised of about 500 operators. For the cow-calf industry, using Alberta numbers, there are about 30,000 producers. If you spread that out across the country, it is the same type of relationship. They are starting to feel that.

There are cow-calf operators that today have last year's calves, a few yearlings, and there are now calves coming on the ground. They are not set up, either feed wise or labour wise, to be able to

temps à amener ces animaux à la prochaine étape. Ils sont habitués aux risques du marché, mais les conséquences que nous avons vues sont assez lourdes.

J'ai reçu un appel téléphonique à titre de conseiller du comté. Nous nous occupons des questions liées à l'utilisation des sols et, au fil des années, dans la région de Lethbridge, nous avons décidé qu'en raison de l'intensité de l'élevage, nous n'allions pas subdiviser des quarts de section de terres sur lesquelles on fait de l'élevage intensif — pour empêcher les chicanes de voisins et ce genre d'inconvénients. Il y avait cet homme qui, à peine deux ans auparavant, était entièrement en faveur de la directive du comté de Lethbridge de ne pas subdiviser des terrains sur lesquels on faisait de l'élevage intensif. Il m'a téléphoné et m'a dit: «John, pouvez-vous m'aider à subdiviser mon parc d'engraissement?» J'ai répondu: «Vous savez très bien, Chris, que nous ne pouvons pas faire cela; notre règlement l'interdit.» Il m'a répondu: «J'ai 160 acres et un parc d'engraissement pour environ 1 000 têtes. Si je peux vendre 130 acres à un voisin accommodant, je garde 30 acres, avec le parc d'engraissement et ma maison, et je continue. J'espère que je pourrai racheter une partie du terrain plus tard.» J'ai répondu: «Nous ne pouvons pas faire ça. Ce n'est pas possible.» Parce qu'il avait un terrain plus petit, je lui ai proposé de descendre à 900 têtes et que nous pourrions subdiviser le terrain en deux lots de 80 acres. Il m'a répondu que la vente de 80 acres ne lui suffirait pas à récupérer sa marge.

Je ne dis pas que tous les exploitants sont dans cette situation, mais cela m'indique que la pression augmente. J'ai beaucoup travaillé pour bien faire comprendre cette situation aux décideurs et aux ministres de notre gouvernement, car je pense qu'en y consacrant du temps et des efforts maintenant, nous pouvons prévenir un grave effondrement. Cet effondrement ne s'est pas encore manifesté, malgré ce que M. Fetting a dit à propos des faillites dans l'industrie du camionnage, et des mises à pied dans l'industrie des services et particulièrement dans les parcs d'engraissement. Depuis de nombreuses années, l'école secondaire de Picture Butte compte une population étudiante stable. Il y a maintenant 20 élèves de moins que les 200 habituels. Ce sont les signes que nous percevons. Ce sont certains des problèmes que nous affrontons.

J'aimerais parler du document que j'ai distribué, qui s'intitule «Consolidated Beef Industry Action Plan.» Pour mettre les choses en perspective, bien que je comprenne la réalité du problème et que j'essaie d'en saisir toute l'ampleur, j'estime que nous devons examiner l'état de la situation ainsi que nos possibilités. Quels sont les problèmes? Le cœur en est le manque d'accès aux marchés. La fermeture de la frontière est devenue un problème important parce que notre marché n'est plus actif. L'industrie de la finition — et cette situation commence à se produire dans le secteur du naissage et des bovins semi-finis — compte environ 500 exploitants. Dans l'industrie du naissage, selon les chiffres de l'Alberta, il y a environ 30 000 éleveurs. Dans le reste du pays, la proportion est la même. Les effets commencent à se faire sentir.

Aujourd'hui, il y a des naisseurs qui ont des veaux de l'an dernier, quelques veaux d'un an, et il y a maintenant des mises bas. Ils n'ont pas ce qu'il faut, ni nourriture ni main-

handle the extra. They will be looking for some place to go with those animals. The loss of equity and access to financing, the loss of a competitive marketplace at the slaughter level — and that is a concentration-of-ownership issue in some ways in terms of the packing industry — is creating a massive equity meltdown within the production sector.

Second, the cattle industry has been fundamentally changed and action is required. What I mean by “fundamentally changed” is the old paradigm of an open border and a commodity. Although our beef was high quality, we probably have to rethink a commodity type of orientation. We have to start rebuilding, as we make some policy choices over the next little while, for a viable future. We cannot just throw money in and hope we will get out of it. Like the cod fishery a number of years ago, there needs to be a serious rethinking of what we are doing.

I heard a conversation recently with Brian Tobin, where he talked about the restructuring that occurred there. They used to dump cod into the bottom of a ship, pile ice onto it and then ship it out. Now, most of what comes out of there is oven-ready. It is important to think about that in the context of a commodity to something that is very much more focused on the consumer.

Doing nothing, both from an industry and from a policy point of view, is not an option. Cattle and young calves continue to be produced today and fed. The country's cattle herd is growing in size and numbers. I heard that they are about 1 million over last year's number in Canada. We have a building inventory issue. A plan must be built on some of the recommendations from the joint industry-government working groups that are happening at the national and provincial levels and some of the ideas that came out of that Picture Butte summit.

I will touch on a few immediate-action items that you should be considering. They are reflected in this industry action plan that has been developed with a number of different players, although it is not fully endorsed by a full industry or government at this point.

There are a number of short-term strategies that we must look at to offset the immediate impacts of border closures, but there is also the need for a longer-term strategy to build a viable future for Canada's beef producers. The first one is a bit difficult for the cattle industry, but I told my wife that some of the discussions we had were eating humble pie with relish. The cattle industry has traditionally said, “Stay out of our business. We will take care of ourselves.” We discovered, however, much to our chagrin, that politics has an awful lot to do with food trade. When we are dependents on crossing borders, we must have a very pragmatic understanding of those impacts. There is certainly some support in the industry for a temporary minimum pricing of some sort at the slaughter level. I will touch on that.

d'œuvre, pour faire face à cette situation. Ils chercheront des débouchés pour ces animaux. La perte de capitaux et l'accès réduit au financement, l'absence de concurrence entre les abattoirs — d'une certaine façon, il s'agit là d'une concentration des capitaux dans l'industrie de la transformation — produisent une réduction massive des capitaux dans le secteur de l'élevage.

Deuxièmement, l'industrie bovine a subi un changement fondamental et il faut agir. Quand je parle de changement fondamental, je pense à la bonne vieille équation entre une frontière ouverte et un bien à vendre. Même si notre bœuf était d'excellente qualité, nous devons probablement remettre en question les biens que nous produisons. Nous devons commencer à reconstruire tout en faisant, à court terme, des choix d'orientation pour assurer un avenir durable. Nous ne pouvons pas simplement investir de l'argent et espérer nous en tirer. Tout comme dans le cas de la pêche à la morue il y a quelques années, nous devons réfléchir sérieusement à ce que nous faisons.

J'ai récemment entendu une conversation à laquelle participait Brian Tobin, où il parlait de la jeter la morue dans la cale d'un navire, de la recouvrir de glace et de l'expédier. Maintenant, la plupart du poisson qui sort des navires est prêt à mettre au four. Il est important de réfléchir à cela, à un produit qui est beaucoup plus axé sur le consommateur.

Du point de vue de l'industrie et de notre orientation, le statu quo n'est pas une solution. Il y a des bovins et de jeunes veaux à soigner et à nourrir. Le troupeau bovin du pays continue de croître. J'ai entendu dire qu'il y a un million d'animaux de plus que l'an dernier au Canada. Nous avons un problème d'augmentation du troupeau. Il faut établir un plan à partir de certaines des recommandations formulées par les groupes de travail conjoints de l'industrie et des gouvernements national et provinciaux, et à partir de certaines des idées lancées au sommet de Picture Butte.

J'aimerais décrire certaines mesures immédiates que vous devriez envisager. Il en est question dans le plan d'action de l'industrie qui a été élaboré par différents intervenants, bien que ce plan n'ait pas encore été approuvé entièrement par l'industrie ou par le gouvernement.

Il y a des stratégies à court terme que nous devons examiner pour compenser les effets immédiats de la fermeture de la frontière, mais nous devons aussi établir une stratégie à long terme pour assurer un gagne-pain durable aux éleveurs de bovins du Canada. Le premier volet est un peu difficile pour l'industrie de l'élevage, mais comme je l'ai dit à mon épouse, certaines des discussions que nous avons sont dégrisantes pour nous. L'industrie de l'élevage s'est toujours montrée indépendante et désireuse de s'occuper seule de ses affaires. Toutefois, nous avons découvert, à notre grande déception, que la politique avait un rôle important à jouer dans le domaine alimentaire. Puisque nous sommes dépendants de l'ouverture des frontières, nous devons avoir une connaissance très concrète de ces répercussions. L'établissement d'un prix minimum provisoire à l'abattoir reçoit un certain appui dans l'industrie. J'y reviendrai.



The cattle industry is probably not ready for a supply management-type arrangement, and probably is not looking for that. However, today it is costing me 68 cents to put a pound of gain on an animal. The marketplace today is right in the 80-cent range for fats. However, there is a so-called wall of cattle coming. We anticipate that if the border is not open in June and July, and you look at the futures price and take the 26-cent basis difference from American to Canadian, we may have to be looking at some 60-cent fat prices.

In real terms, that means that if I take a 700-pound animal and I buy it, every pound I put on costs me 68 cents. I can sell the end product, we anticipate, for 60 cents. If the market collapses, it will be less than that.

As a good businessman, I try to make some money on the difference of what I buy and what I sell for — or at least I try to anticipate that in my business. It is costing me 68 cents, I am getting paid 60 cents, so I have to drop the price of the calf in order to make that happen. The calf that I bought for \$1.15 last fall, and now is going between 60 and 75 cents, I should be buying for about 35 cents to anticipate a summer market.

**The Chairman:** That is impossible now.

**Mr. Kolk:** That is what I mean. That is why I say I do not have confidence to buy an animal today for the summer market, and my banker really does not have the confidence. While I might have the nerve to try that, he is no longer willing to support me on that, so that is one of the issues. A sense of some sort of anticipated marketplace, some sort of relationship — either the wholesale pricing or the American pricing — may have to be considered for a temporary measure.

Second — and this is very key from the federal government's point of view — is a loan guarantee to allow producers to purchase cattle to keep markets functioning. What happened last fall is that the BSE support program payments allowed the feedlot operators, with a sense of hope of the border opening in the first or second quarter, to buy cattle. I bought for \$1.15, knowing it was a bit risky, but I would keep my staff going and keep my feed going through the operation — keep the engine idling, not running fast.

We have lost that equity. At this point, I do not have the margin money to go out and some cattle. Therefore, we need a loan guarantee of some sort. It may have to have a forgivable portion if the anticipated border opening date continues to go out to the future, but at this point, a loan guarantee would give the bankers some assurance, and we need the bankers to be satisfied that the industry has a future.

If we do not see the border open by some time in May, we need to discuss a very difficult concept, which is how to manage the inventories. No cattle producer wants to spend his life getting up at 3 a.m. to save a calf, and then to have to talk about a cull or reduction. That is not something that is pleasant, nor do we like the concept.

L'industrie de l'élevage n'est probablement pas prête à appliquer un programme de gestion de l'offre, et ce n'est pas ce qu'elle souhaite. Toutefois, aujourd'hui, je paie 68 cents pour faire gagner une livre à un animal. Aujourd'hui, le marché des gras se situe dans les 80 cents. Toutefois, une quantité imposante d'animaux arrivera bientôt sur le marché. Nous prévoyons que si la frontière n'ouvre pas en juin ou en juillet, compte tenu des cours du marché à terme et de l'écart de 26 cents entre les marchés américain et canadien, le gras se vendra peut-être autour de 60 cents.

Concrètement, imaginons que j'achète un animal de 700 livres et que chaque livre que je lui fais gagner me coûte 68 cents. D'après nos prévisions, je peux vendre le produit final 60 cents. Si le marché s'effondre, ce sera encore moins.

En homme d'affaires avisé, j'essaie de réaliser un profit sur la différence entre le prix d'achat et le prix de vente — ou du moins, j'essaie de le prévoir. Mon coût est de 68 cents et j'en obtiens 60; je dois donc faire baisser le prix du veau pour réaliser un profit. Le veau que j'ai payé 1,15 \$ l'automne dernier et qui se vend maintenant entre 60 et 75 cents la livre, je devrais le payer 35 cents en prévision du marché de l'été.

**Le président:** C'est impossible maintenant.

**M. Kolk:** C'est ce que je veux dire. C'est pourquoi je dis que je n'ai pas la confiance suffisante pour acheter un animal aujourd'hui en fonction du marché de l'été, et mon banquier n'a pas cette confiance non plus. Même si j'avais l'audace d'essayer, il n'est plus disposé à m'appuyer, et c'est là un des problèmes. Si l'on pouvait prévoir le marché, il faudrait peut-être envisager, à titre de mesure temporaire, un rapport quelconque — le prix de gros ou le prix américain.

Deuxièmement — et c'est un élément primordial en ce qui concerne le gouvernement fédéral — les garanties d'emprunt permettraient aux éleveurs d'acheter des animaux et de maintenir l'activité sur les marchés. Ce qui s'est passé l'automne dernier, c'est que le programme de redressement relatif à l'ESB a permis aux engraisseurs d'acheter du bétail, dans l'espoir que la frontière allait ouvrir pendant le premier ou le deuxième trimestre. J'en ai acheté à 1,15 \$, sachant que c'était un peu risqué, mais cela me permettait de faire travailler mon personnel et de garder ma ferme en activité, au ralenti.

Nous avons perdu ces capitaux. Pour l'instant, je n'ai pas la marge financière suffisante pour acheter des animaux. Par conséquent, nous avons besoin d'une garantie d'emprunt quelconque. Ce pourrait être un prêt-subvention si la date d'ouverture de la frontière continue d'être reportée, mais maintenant, une garantie d'emprunt rassurerait les banquiers, et nous avons besoin de les convaincre que l'industrie a bel et bien un avenir devant elle.

Si la frontière n'est pas rouverte en mai, nous devons discuter d'une question très difficile, c'est-à-dire la gestion de l'offre. Aucun éleveur ne veut passer sa vie à se lever à trois heures du matin pour sauver des veaux, et avoir ensuite à les réformer. Ce n'est pas agréable et nous n'aimons pas ce concept.

**The Chairman:** It is inevitable, is it not?

**Mr. Kolk:** You are correct; that becomes one of the issues. We may have to consider a pre-1997 plan of some sort. It has some benefits on the BSE international side, but we may have to look at something along those lines, because that is something we have to consider. If the border closure for live cattle stays in place, we need to put some dates in place to start those discussions.

The next item is the removal on import restrictions by CFIA on U.S. feeder cattle, bluetongue and anaplasmosis. I am not going to go into those two issues in depth unless someone asks me a question on them, but they are an issue for the American cattle industry. We have spent a lot of time on it. CFIA has had a comment period. We need to move quickly to get that irritant out of the way.

We need to have discussions with Japan. It is not a significant economic issue; however, we do have our border closed to Japanese beef at this point, and we need to have discussions that allow them to make a request on that issue. Once again, it is a very minor issue, but it is the type of irritant that can help hold things up.

Obviously — and I want to stress this — there is a continued need to work aggressively to support a timely reopening of the U.S. border.

I must, at this point, just touch on a few things. The Alberta Minister of Agriculture and the government there have really worked hard on this issue; as well, we have had very significant federal support from Minister Vancief. However, over the last few weeks, we have seen a renewed effort — and I must mention this, both from industry point of view and a personal point of view. Minister Speller and the Prime Minister have gone out of their way to work with the players in other countries to raise this issue. Their accessibility and the way in which they have raised this issue has been a breath of fresh air, in many ways. There have been visits in Washington, and in Japan. From an industry point of view, we see some significant things that are being worked on, and that must continue to happen.

Finally, there needs to be a consistent and clear message to producers. As Mr. Fetting talked about, there are a lot of producers that made financial decisions last fall — to hold cattle, if they were cow-calf operators, to buy cattle if they were feedlot operators — based on assurances that the border would be open “in months, not years,” and that is a quote.

December 23 really deflated those producers, and the bankers reoriented their look at the risks and opportunities in the industry after January 1. We need a clear and consistent message to producers about the value of the industry and the need to continue to work with our forage and grain lands across the Prairies and across the rest of the country, as well as a clear and consistent message that there is a high potential for a good future in the beef industry. There are a lot of producers who are at the

**Le président:** C'est inévitable, n'est-ce pas?

**M. Kolk:** Vous avez raison; c'est maintenant un des enjeux. Nous devons peut-être envisager une quelconque mesure pré-1997. Il y aurait des avantages sur le plan international dans le contexte de l'ESB, mais nous devons peut-être étudier une solution de ce genre, parce que nous y sommes forcés. Si la frontière demeure fermée aux animaux vivants, nous devons fixer des échéanciers pour lancer cette discussion.

L'élément suivant est la suppression des restrictions imposées par l'ACIA à l'égard de l'importation de bovins d'engraissement depuis les États-Unis, à cause de la fièvre catarrhale du mouton et de l'anaplasmosé. Je ne vais pas approfondir ces questions à moins que quelqu'un m'interroge, mais elles représentent un enjeu pour l'industrie bovine américaine. Nous y avons consacré beaucoup de temps. L'ACIA a alloué du temps pour la formulation de commentaires. Nous devons agir rapidement pour éliminer cet irritant.

Nous devons discuter avec le Japon. Ce n'est pas un enjeu économique considérable, mais notre frontière est fermée au bœuf de ce pays pour le moment, et nous devons discuter avec les Japonais pour leur permettre de formuler une demande à cet égard. Encore une fois, c'est un enjeu très secondaire, mais c'est le type d'irritant qui peut contribuer à maintenir des obstacles.

Évidemment — et j'insiste là-dessus — il faut continuer de travailler avec acharnement pour obtenir la réouverture de la frontière américaine le plus tôt possible.

Je vais maintenant effleurer quelques points. Le ministre de l'Agriculture et le gouvernement de l'Alberta ont travaillé d'arrache-pied; nous avons aussi obtenu un soutien considérable du gouvernement fédéral, du ministre Vancief. Toutefois, au cours des quelques dernières semaines, nous avons assisté à un redoublement d'efforts — et je dois le souligner au nom de l'industrie et en mon nom personnel. Le ministre Speller et le premier ministre n'ont ménagé aucun effort pour collaborer à cette question avec les intervenants d'autres pays. Leur disponibilité et la façon dont ils ont abordé cette question ont été rafraîchissantes à bien des égards. Il y a eu des visites à Washington et au Japon. Du côté de l'industrie, des mesures importantes sont prises et cela doit continuer.

Enfin, un message cohérent et clair doit être transmis aux éleveurs. Comme l'a dit M. Fetting, beaucoup d'entre eux ont pris des décisions financières l'automne dernier — garder les animaux dans le cas des naisseurs, ou acheter des animaux dans le cas des engraisseurs — en s'appuyant sur les garanties selon lesquelles l'ouverture de la frontière était une question, et je cite, «de mois, et non d'années».

La nouvelle du 23 décembre a véritablement abattu ces producteurs, et les banquiers ont révisé leur approche face aux risques et aux débouchés pour l'industrie après le 1<sup>er</sup> janvier. Nous devons envoyer un message clair et cohérent aux producteurs sur la valeur de l'industrie et la nécessité de continuer à travailler avec notre fourrage et nos terres céréalières des Prairies et d'ailleurs au pays, ainsi qu'un message clair et cohérent disant qu'il y a un fort potentiel de



point that, if you gave them 50 cents now, they would walk off. If they could break even, and have a few dollars to buy a house in town, they would walk off. That is not good news.

I have four children, one of them in animal science at the University of Alberta. I would not force any of my kids to follow in my footsteps, but it would make me proud if one of them were willing to. However, they need to have a sense of the opportunities in the industry. It is important that message not only comes from industry, but also from government, that we do value our rural landscapes, the farm communities and the food production that occurs, and that when times are tough like this, we need to understand the size of the disaster.

These are all fairly short-term issues, and I want to touch on four longer term ones. One, as the APF has talked about, the Agriculture Policy Framework on the environmental food safety quality animal welfare side, we need to develop and continue to develop a foundation for a Canada-branded beef — and probably some of the other Canada-branded agriculture products. Canada has a good image. We need to make sure that we assure consumers worldwide of that image. The BSE is an opportunity to recognize that we need to do some better work, and to actually put some stuff in place to make that happen.

Second, we need to increase some packer capacity in the country. That is value-added right here in the country; that is jobs. When I recounted talking to Brian Tobin and his story about the cod fishery, moving from dumping them in a freezer to actually getting them oven-ready, that is the kind of concept we need to work at — and that can happen through jobs here in Canada.

We need to work closely with the actual markets that we anticipate will grow — the Japanese market is one suggestion. Understanding what they want, like the Canada Beef Export Federation has done, and doing that, whether it means testing every animal in one plant in Canada so we can get into the Japanese market, is the kind of thing we have to look at.

The fourth item is that we need to foster an era of hope — which is definitely something that can happen from the federal level.

I realize this is a bit rambling and longer than it should be. As someone once said, I wrote you a long letter because I did not have time to write a short one. Unfortunately, I am in a similar situation, but I do appreciate the opportunity to be here along with Mr. Fetting to give voice to some of the concerns and some of the opportunities from the industry in the Lethbridge area.

développement pour l'industrie du boeuf. Beaucoup de producteurs en sont arrivés au point où, si vous leur donniez 50 cents maintenant, ils abandonneraient leurs activités. S'ils pouvaient entrer dans leurs frais et gagner quelques dollars pour s'acheter une maison en ville, ils laisseraient tout tomber. Cela n'a rien de réjouissant.

J'ai quatre enfants, dont un qui étudie en zootechnie à l'Université de l'Alberta. Je n'obligerai aucun de mes enfants à suivre mes traces, mais je serais fier que l'un d'eux ait envie de le faire. Toutefois, il faut avoir confiance dans l'avenir pour travailler dans ce secteur. Il est important que l'industrie, mais aussi le gouvernement, fassent clairement savoir qu'ils accordent beaucoup d'importance aux régions rurales, aux collectivités agricoles et à la production vivrière, et quand les temps sont durs, il faut comprendre l'étendue du désastre.

Ce sont là essentiellement des enjeux à court terme et j'aimerais maintenant vous parler de quatre enjeux à long terme. Premièrement, comme le prévoyait le Cadre stratégique pour l'agriculture à propos de l'environnement, de la sécurité alimentaire, de la qualité et du bien-être des animaux, nous devons continuer de développer l'industrie du boeuf canadien — et probablement aussi celle d'autres produits agricoles canadiens. Notre pays jouit d'une bonne image. Nous devons cultiver cette réputation chez les consommateurs du monde entier. L'ESB nous force à reconnaître que des améliorations sont nécessaires et que nous devons nous donner les moyens de parvenir à nos fins.

Deuxièmement, nous devons accroître la capacité de certains abattoirs canadiens car cela nous permettra de créer de la valeur ajoutée et des emplois au pays. J'ai raconté mes conversations avec Brian Tobin et son histoire au sujet de la pêche à la morue; l'idée consistait à ne pas simplement stocker le poisson dans des congélateurs, mais à le préparer pour qu'il soit prêt à cuire et à consommer. Voilà le type de concept que nous devons exploiter — et nous y parviendrons en créant des emplois ici, chez nous.

Nous devons travailler étroitement avec les marchés susceptibles de croître — comme le marché nippon. Il faut comprendre ce que veulent les Japonais, comme l'a fait la Canada Beef Export Federation, et agir en conséquence, comme en effectuant des tests sur chaque animal dans une usine au Canada. Voilà le genre de choses que nous devons envisager si nous voulons pénétrer ce marché.

Quatrièmement, il faut créer une nouvelle ère d'espoir — et cela ne peut venir que du fédéral.

Vous allez peut-être trouver que je tergiverse un peu et que mon intervention s'éternise, ce que je comprends. Mais comme quelqu'un l'a dit un jour: «je vous ai écrit une longue lettre car je n'ai pas eu le temps de vous en écrire une courte». C'est malheureusement ce qui m'arrive, mais je me réjouis de l'opportunité qui m'est donnée d'être ici, aux côtés de M. Fetting, pour exprimer quelques-unes des préoccupations et quelques-uns des espoirs de l'industrie dans la région de Lethbridge.

**The Chairman:** Thank you both for your excellent presentations. I have a long list of senators who want to ask questions.

Mr. Kolk, you have given a number of short-term solutions, such as bank guarantees, et cetera, but you are speaking to a Senate parliamentary committee. A parliamentary committee looks at new public policies and so on. We will not be hands-on, but we are interested in looking at long-range policy initiatives that could help this crisis.

Could you put one or two specific things on the table, apart from helping to lobby for the U.S. market to open again, and perhaps the Japanese market as well. We need a couple of specific suggestions that you would like to see our committee do to help overcome this great crisis.

**Mr. Kolk:** I will touch on that because it is very important. The short-term solutions will be dealt with in some areas that need that to happen. In respect of the longer term, I think that while we need to continue to focus on being cost-competitive as an industry — that is, take some of the costs out of the transactions in the chain — we need to look at supporting and encouraging high-quality, premium suppliers of beef. We have a reputation in Canada for producing high-quality beef. We now need to encourage the assurance of that through production systems that have industry-leading production technology, food safety, environmental protocols and animal welfare protocols. Farmers and producers in the industry are working hard on that. We need to work to pull that together, but there is an investment required in environmental farm planning, animal welfare and quality assurance — HACCAP-type programs.

There is already, under the Agriculture Policy Framework, movement in that direction; however, it needs to be coordinated so that when a Japanese or European or American buyer purchases a high-end steak, that buyer can be assured that the Canadian product on the table has met the buyer's priorities and that the buyer knows it. It is in part the brand and in part the trace-back system of that steak. That is very important — a sense of assurance.

I will quote from the Alberta industry: "If it ain't Alberta, it ain't beef." I think we need to be able to say, "If it ain't quality assured, it ain't beef." That is a key encouragement and can be applied to virtually all of our agriculture sectors. Canada has great potential to supply food to the different parts of the world that it chooses to supply, but we need to do something to make ourselves different than the commodity side of the market. If we can set the long-term solutions, especially with the work of this committee, then that is where the potential exists. There needs to be some support in that transition process and some encouragement. That is one issue I wanted to touch on because it is so important.

**Le président:** Je vous remercie à tous les deux pour ces excellents exposés. J'ai devant moi une longue liste de sénateurs désireux de vous poser des questions.

Monsieur Kolk, vous avez proposé un certain nombre de solutions à court terme, comme les garanties bancaires, et cetera, mais vous comparez devant un comité du Sénat et ce genre de comité examine, entre autres, les nouvelles politiques publiques. Sans entrer dans le côté pratique, nous nous intéressons aux initiatives stratégiques à long terme qui pourraient permettre de résoudre cette crise.

Pourriez-vous nous proposer deux ou trois éléments précis, autres que ceux consistant à faire pression pour obtenir la réouverture du marché américain et peut-être aussi du marché japonais. Nous voudrions que vous fassiez deux ou trois suggestions précises à ce comité pour qu'il vous aide à sortir de cette grande crise.

**M. Kolk:** Je vais en parler car c'est très important. Les solutions à court terme seront appliquées dans les secteurs qui en ont besoin. Quant aux solutions à long terme, je dirais que même si notre industrie doit continuer d'être concurrentielle — en réduisant le coût des opérations dans la chaîne —, elle doit aussi favoriser et encourager les producteurs de boeuf de qualité supérieure. Au Canada, nous avons la réputation de produire du boeuf de grande qualité. Nous devons renforcer cette certitude au moyen de systèmes de production d'avant-garde qui garantissent la sécurité alimentaire et respectent les protocoles environnementaux et ceux concernant le bien-être des animaux. Les fermiers et les producteurs de cette industrie y travaillent d'arrache-pied. Nous devons avancer dans cette direction, mais il convient de faire des investissements dans les plans environnementaux en agriculture, le bien-être des animaux et l'assurance de la qualité — à l'aide de programmes du type ARMPC.

D'ailleurs, le Cadre stratégique pour l'agriculture va déjà dans ce sens. Néanmoins, les efforts doivent être coordonnés pour que lorsqu'un Japonais, un Européen ou un Américain achète un steak de qualité supérieure, il peut être sûr que le produit canadien répond à ses exigences. C'est en partie une question de marque et en partie une question de traçabilité de la marchandise. Ce genre de garantie est très important.

Permettez-moi de citer un slogan de l'industrie albertaine qui dit: «si ce n'est pas du boeuf de l'Alberta, ce n'est pas du boeuf». J'ajouterais: «si la qualité n'est pas garantie, ce n'est pas du bon boeuf». C'est une mesure d'encouragement essentielle qui peut s'appliquer à presque tous les secteurs de notre agriculture. Le Canada jouit d'un grand potentiel lui permettant de vendre des denrées alimentaires partout où il le souhaite dans le monde, mais nous devons faire quelque chose qui nous distingue des autres sur le marché. Si nous pouvons trouver des solutions à long terme, particulièrement grâce au travail de ce comité, cela démontre que le potentiel existe. Nous devons être soutenus et encouragés dans ce processus de transition. Voilà une question dont je voulais parler car je la considère très importante.



**Senator Gustafson:** What is the current price of cattle per pound, finished, in Canadian dollars across the line?

**Mr. Kolk:** The finished price would probably be best because I do not have the feeder prices. As of Tuesday or Wednesday, there were some at 82 cents per pound in Canada. The equivalent in the U.S. was just over Cdn. \$1. There is about a 25-cent basis difference. We have always worked with a "basis," which means the cost of transportation to the American market. If I were able to sell an animal in my feedlot in Picture Butte to either Cargill in High River, Alberta, or to Hyrum, Utah, it would be a 26-cent differential, not including the higher cost to transport to the Hyrum market. That American product would be Canadian equivalent of \$1.08. That is a fairly significant difference. It is based on border closing and not on cut-outs or values of the product.

**Senator Gustafson:** In the cattle industry, you have had a kind of North American common market. Politically, Canadians have never wanted to admit to that, but that has happened. In the grain industry, we have been going through this for a number of years. In fact, today, one bushel of Durham wheat at Crosby, North Dakota, is \$5.50 and we are getting \$2.70 for the same. We have been going through this for a long time in the grain industry.

However, in the cattle industry, you have been more fortunate. If, in fact, that did not change, what percentage of the cattle would have to either find new markets or go to processing for packaged beef that could be shipped to the rest of the world?

**Mr. Kolk:** We would have to cut our herd back. Let us assume a lack of access to the American market, then we would have to cut our herd back 40 per cent.

**Senator Gustafson:** — or even 50 per cent.

**Mr. Kolk:** We have some access in other parts of the world.

**Senator Gustafson:** There is another thing that is truly affecting us in Saskatchewan. We do not have a treasury like the Alberta government, which put \$350 million into the industry; the federal government added \$300 million. The Province of Saskatchewan does not have that kind of money. As a result, our farmers are facing even greater problems.

**Mr. Kolk:** you mentioned that land prices are falling. In Saskatchewan, they have probably fallen in my area about \$20,000 per quarter, which is serious. Much of those land payments were made on the basis of a small herd of cattle and there was always a little cash to move in and make a land payment. That has gone.

The other question I have for you is about Ontario beef. You gave us a number — 300,000 head of cattle on Lethbridge area feedlots. What are the numbers on feedlots across Canada, specifically in Ontario and Saskatchewan?

**Le sénateur Gustafson:** De manière générale, quel est actuellement le prix par livre et en dollars canadiens des bovins gras?

**M. Kolk:** Je vais vous le donner, mais je n'ai pas celui des bovins d'engraissement. Mardi ou mercredi dernier, ce prix était d'environ 0,82 \$ la livre au Canada. L'équivalent aux États-Unis était d'un peu plus d'un dollar canadien. Il y a approximativement 0,25 \$ de différence de base. Nous avons toujours composé avec cette différence qui correspond au coût du transport vers le marché américain. Si je pouvais vendre un animal de mon parc d'engraissement dans Picture Butte à Cargill, à High River, en Alberta, ou à Hyrum, en Utah, il y aurait une différence de 0,26 \$, sans compter le coût de transport plus élevé pour envoyer la marchandise sur le marché de Hyrum. Le coût de ce produit américain sur le marché canadien équivaldrait à 1,08 \$. C'est une différence assez importante. Elle est fonction de la fermeture des frontières et non des pièces ou de la valeur du produit.

**Le sénateur Gustafson:** Dans l'industrie bovine, il y a eu une sorte de marché commun nord-américain. Politiquement, les Canadiens n'ont jamais voulu l'admettre, mais ça a existé. Dans l'industrie céréalière, cela a duré pendant plusieurs années. En fait, aujourd'hui, un boisseau de blé dur à Crosby, dans le Dakota du Nord, coûte 5,50 \$ et nous obtenons 2,70 \$ pour la même chose. Nous avons connu cela pendant longtemps dans l'industrie céréalière.

Toutefois, l'industrie bovine a eu plus de chance. S'il n'y avait pas eu de changement, quelle quantité de bétail, en pourcentage, aurait été envoyée sur de nouveaux marchés ou destinée à l'industrie de transformation du boeuf avant d'être expédiée dans le reste du monde?

**M. Kolk:** Nous devrions diminuer la taille de nos troupeaux. Si nous ne pouvons pas accéder au marché américain, nous devons réduire de 40 p. 100 la taille de nos troupeaux.

**Le sénateur Gustafson:** ... ou même de 50 p. 100.

**M. Kolk:** Nous avons des débouchés dans certaines autres régions du monde.

**Le sénateur Gustafson:** Nous avons un autre problème en Saskatchewan. Nous n'avons pas de trésor comme le gouvernement albertain qui a réussi à injecter 350 millions de dollars dans cette industrie, auxquels se sont ajoutés les 300 millions du gouvernement fédéral. La province de la Saskatchewan ne dispose pas de tant d'argent. Nos agriculteurs font donc face à des difficultés beaucoup plus grandes.

Monsieur Kolk, vous avez dit que le prix des terres chutait. En Saskatchewan, ces prix ont probablement baissé d'environ 20 000 dollars par quart de section dans ma région, ce qui est énorme. Beaucoup d'achats de terrains ont été financés grâce à de petits troupeaux de bovins qui donnaient assez d'argent pour vivre et payer le terrain. Mais c'est terminé.

L'autre question que j'aimerais vous poser concerne le boeuf ontarien. Vous nous avez donné un chiffre — 300 000 têtes de bétail dans les parcs d'engraissement de la région de Lethbridge. Quels sont les chiffres pour les parcs d'engraissement ailleurs au Canada, et plus particulièrement en Ontario et en Saskatchewan?

**Mr. Kolk:** I am trying to locate some numbers that I worked with recently. In 2002, there were about 13.4 million head in Canada, with 5.2 million in Alberta. Typically, Alberta has about 60 to 70 per cent of the total, and I think Ontario is the next largest player. I do not have good numbers from Ontario and Quebec, but they are significant beef producers. Their focus has tended to be on their domestic market, but I do not have the exact numbers. Quebec is certainly a player in the beef industry, and they produce a great deal of meat. Unfortunately, I do not have the numbers, I am sorry.

**Senator Gustafson:** Iowa Beef Processors in Kansas City, Kansas, and Garden City, Kansas, are the biggest producers in North America of packaged beef. I have been through those areas, and there is no question, as you say, that the Canadian beef cattle in those feedlots are probably the best, especially when compared to Mexican cattle.

Some people from the World Bank are saying that we have to move the feedlots into Saskatchewan and Alberta where the feed is located because we have brought in all the corn. Have these feedlots become too big? Lakeside feeders for instance, which is owned by Iowa Beef Processors, were feeding 75,000 head of cattle. I do not know what the numbers would be now. Even in Saskatchewan, Poundmaker is feeding 25,000. The question is: Does this mean we will have to downsize these large feedlots and look at a different approach?

**Mr. Kolk:** If the border stays closed, we will need to downsize the herds and some of these large feedlots. I talked about the need to move upstream on quality assurance because some of the issues of doing commodity beef production mean that the costs, either environmentally or labour-wise, are externalities and are not costed into the product. In moving towards more quality assurance, there may be some realignment on what the efficient sizes are. At this point in the commodity situation, working with one or two industry players on the packing side — and you may have heard of the IBP decision yesterday or the day before — there are concentration-of-power issues on the packing side that need to be addressed, and feedlots have responded to that and are trying to maintain some balance of market power. That could change, but that is a structural change in the industry. I certainly do not have the wisdom to understand where that might be going. There are challenges, and the feeding industry is feeling those challenges both on the environmental side and on the intensity side of the operation.

**Senator Gustafson:** Would having parallel health regulations in a common market type of thing with the U.S. and so on be a major solution in the long term?

**Mr. Kolk:** I am glad that you raised that. Two very key issues can be done on the long term, and I did not touch on those. One is a harmonized North American system, so that in the case of BSE, foot and mouth, any of these things, it is harmonized across the

**M. Kolk:** J'essaie de trouver les chiffres sur lesquels j'ai travaillé récemment. En 2002, le Canada comptait environ 13,4 millions de têtes de bétail, dont 5,2 millions en Alberta. Normalement, 60 à 70 p. 100 des bêtes sont concentrées en Alberta; l'Ontario arrive en deuxième position, je crois. Je n'ai pas les bons chiffres pour l'Ontario et le Québec, mais je sais que ce sont de grands producteurs de boeuf. Ces provinces se sont surtout axées sur le marché intérieur, mais je n'ai pas les chiffres exacts. Le Québec joue certainement un rôle important dans l'industrie du boeuf et il produit énormément de viande. Malheureusement, je n'ai pas les chiffres; je suis désolé.

**Le sénateur Gustafson:** Iowa Beef Processors, de Kansas City, au Kansas, et Garden City, également du Kansas, sont les plus grands producteurs de boeuf emballé en Amérique du Nord. Je suis allé là-bas, et il ne fait aucun doute, comme vous l'avez dit, que les troupeaux de boeuf canadien de leurs parcs d'engraissement sont probablement les meilleurs qui soient, particulièrement si on les compare aux mexicains.

Des gens de la Banque mondiale disent que nous devrions déplacer les parcs d'engraissement vers la Saskatchewan et l'Alberta, là où se trouve la nourriture pour ces animaux, car nous avons pris tout le maïs. Ces parcs d'engraissement sont-ils devenus trop gros? Lakeside feeders, par exemple, qui appartient à Iowa Beef Processors, engraisait 75 000 têtes de bétail. Je ne sais pas quels sont les chiffres maintenant. Même en Saskatchewan, Poundmaker en nourrit 25 000. La question qui se pose est de savoir si nous devons réduire la taille de ces grands parcs d'engraissement et envisager une approche différente.

**M. Kolk:** Si la frontière reste fermée, nous devons réduire la taille des troupeaux et de certains de ces grands parcs d'engraissement. J'ai parlé de la nécessité d'insister davantage sur le contrôle de la qualité car l'un des problèmes liés à la production de produits dérivés du boeuf est que les coûts, qu'ils soient environnementaux ou de main-d'oeuvre, constituent des externalités qui ne sont pas reflétées dans le coût du produit. Avec une plus grande assurance de la qualité, il pourrait y avoir des rajustements permettant de déterminer les tailles idéales en termes d'efficacité. À ce stade-ci, en travaillant avec un ou deux abattoirs — vous avez d'ailleurs peut-être entendu parler de la décision d'IBP rendue hier ou avant-hier —, il y a des problèmes de concentration des pouvoirs dans les usines de conditionnement qu'il convient de régler; les parcs d'engraissement l'ont compris et ils essaient de maintenir un certain équilibre des pouvoirs sur le marché. Cela pourrait évoluer, mais c'est un changement structurel de l'industrie. Je ne suis pas en mesure de vous dire jusqu'où cela pourrait aller. Il y a des défis à relever et l'industrie d'engraissement des bovins s'en ressent, tant du côté environnemental que du côté intensif des opérations.

**Le sénateur Gustafson:** L'établissement de règles sanitaires parallèles dans un modèle de marché commun avec les États-Unis, et cetera, serait-il une bonne solution à long terme?

**M. Kolk:** Je suis content que vous ayez soulevé la question. Il existe deux initiatives absolument essentielles que l'on pourrait prendre à long terme dont je n'ai pas parlé. La première vise la création d'un système nord-américain harmonisé, comme c'est le



border and we do not have those artificial trade barriers. The second issue is to continue to push for a rules-based-trading regime through the next WTO round. Those are very important, because we need to know, as a country and an industry, how we bullet-proof ourselves from these kinds of risks. Harmonization and rules-based trading are two key things we need to push for.

**Senator Gustafson:** In regards to other international markets, are there any countries that would accept Canadian live beef today?

**Mr. Kolk:** Mexico will, but of course we have to get them down there. Realistically, how to get them there is an issue. Some of the Caribbean countries are accepting. Will they accept live beef? I am sorry, I am not aware of it. I know Mexico will.

I want to touch on the live animal. Most of Canada's live animal export outside of the U.S. is on the breeding and genetic side. That is very important in terms of Canada going into Asia to some extent, certainly China, and into Latin America, the U.S. and Mexico. The important part of our live movement is on the genetic side. That is value added as well. That has really been hindered. Mexico is the only country currently open to live beef. On the feeding and processing sides, we have the American issue, but there are significant dollars on the dairy and on the beef side of our genetics going to different parts of the world.

**Senator Sparrow:** Did you just say that our major export to the U.S. is in breeding stock?

**Mr. Kolk:** Sorry, a significant portion is genetics and breeding stock into other parts of the world. Our significant amount into the U.S. on live cattle was on the slaughter side.

**Senator Sparrow:** On feeders?

**Mr. Kolk:** Some feeders. That has gone up and down, anywhere between very few to almost 500,000 animals two years ago. They were a significant draw.

**Senator Sparrow:** Could you give us a percentage of feeder, finished and breeding stock that we would be exporting to the U.S.? Breeding stock is high, but what is the percentage?

**Mr. Kolk:** I do not know, but I would think you are probably under 15 per cent on the breeding stock. The rest would be live for slaughter, and probably 20 per cent, possibly, some years, on the feeder.

cas pour l'ESB, la fièvre aphteuse et d'autres maladies pour lesquelles il existe des règles harmonisées entre nos deux pays, et il n'y a pas ces barrières commerciales artificielles. La deuxième consiste à continuer de demander l'établissement d'un régime d'échanges fondé sur des règles durant la seconde ronde de négociations de l'OMC. C'est très important car nous devons savoir, en tant que pays et en tant qu'industrie, comment nous prémunir contre ce type de risques. L'harmonisation et le commerce fondé sur des règles sont des éléments clés que nous devons promouvoir.

**Le sénateur Gustafson:** Pour en revenir aux autres marchés internationaux, y a-t-il des pays qui acceptent les bovins canadiens sur pied aujourd'hui?

**M. Kolk:** Le Mexique, mais bien sûr nous devons assurer le transport des animaux jusque là-bas. C'est vraiment un problème. Certains pays des Caraïbes les acceptent. Vont-ils accepter des bovins vivants? Je suis désolé, je n'en sais rien. Je sais que le Mexique le fait.

J'aimerais parler des animaux sur pied. La plupart des exportations canadiennes d'animaux sur pied ailleurs qu'aux États-Unis sont à des fins de reproduction ou génétiques. C'est très important car cela permet au Canada d'entrer en Asie, dans une certaine mesure, dont en Chine, en Amérique latine, aux États-Unis et au Mexique. La part la plus importante des exportations d'animaux sur pied est à des fins génétiques. C'est aussi un élément à valeur ajoutée. Mais celles-ci ont vraiment été freinées. Actuellement, le Mexique est le seul pays qui accepte du boeuf sur pied. En ce qui concerne l'engraissement et le traitement de la viande, nous avons le problème américain, mais la production laitière et la génétique drainent beaucoup d'argent grâce aux exportations vers différentes parties du monde.

**Le sénateur Sparrow:** Venez-vous de dire que la plus grande partie de nos exportations vers les États-Unis porte sur les animaux reproducteurs?

**M. Kolk:** Désolé, une part importante concerne la génétique et les animaux reproducteurs dans d'autres pays du monde. Parmi les animaux sur pied que nous vendons aux États-Unis, beaucoup sont destinés à l'abattage.

**Le sénateur Sparrow:** Et les animaux d'élevage?

**M. Kolk:** Un peu. Il y a eu des hauts et des bas; parfois on a exporté de très petites quantités et, il y a deux ans, on est allé jusqu'à vendre presque 500 000 bêtes, ce qui est considérable.

**Le sénateur Sparrow:** Pourriez-vous nous donner, en pourcentage, le nombre d'animaux destinés à des parcs d'engraissement, de bovins finis et de reproducteurs que nous exportons aux États-Unis? La quantité d'animaux reproducteurs est élevée mais quel en est le pourcentage?

**M. Kolk:** Je ne sais pas, mais je pense que c'est probablement moins de 15 p. 100. Le reste est constitué d'animaux vivants pour l'abattage et, certaines années, les animaux destinés aux parcs d'engraissement représentent environ 20 p. 100.

**Senator Sparrow:** I had heard that the percentage in the breeding stock was significant, and I did not want that message to get across.

**Mr. Fetting:** I should like to go back to one point that Senator Gustafson mentioned when he talked about the exchange rates. We have to be cautious of the following when you look at the border potentially opening, and we all have our fingers crossed. The American market over the last two years has been exceptionally rich. They have done very well. We could get to the point when you look at exchange rates and the price per pound that they are getting down there, when the border does open up, where essentially the American buyers will come up and purchase all our young cattle. They have pushed their consumption so far down, and younger and younger cattle are brought into the system because the prices were so good. Essentially, with our producers and our feedlot operators being financially crippled, they will just buy up the young stock, all the cattle, and move them south of the border. We would then have nothing left but the culled cattle and older cattle, and the industry literally would take years to rebuild, to get to the point we are now. We have to be cognizant of that over the long run, and the questions on prices and exchange rates flow into that.

**Senator Gustafson:** How many cattle have the Americans bought? I know there are some in our area. They have bought Canadian cattle and are feeding them in Canada on farms or feedlots, with the potential of the border opening and making a fast buck.

**Mr. Fetting:** There are no hard and fast numbers, but again that is one of the strategies before the second round of BSE hit. A number of American buyers are essentially feeding in Canadian feedlots and all the rest of it.

**The Chairman:** There have been a number of questions today for a demand for statistics and numbers. I have before me an article entitled "Livestock estimates" from *The Daily*, dated Wednesday, February 18. The article says that the Canadian cattle herd soared to a record of 14.7 million head as of January 1, 2004, in the wake of the worldwide ban on Canadian cattle because of mad cow disease. According to the livestock survey of 10,000 farmers conducted last December and January, beef producers had 1.2 million more head of cattle on their farms than they did on January 1, 2003. I have a three-page summary of statistics, which I will table.

**Senator Callbeck:** You certainly have described a very serious and stressful situation. I have two or three questions. A beef-industry, value-chain round table that presented a paper indicated that we need to increase value-added processing in Canada, which of course would increase consumption. Is there anything in that for the short term?

**Mr. Kolk:** The key points that came out of that are the transaction cost issues and transparency of marketplace. Right now, price discovery is a big issue, so that is one point. For a

**Le sénateur Sparrow:** J'ai entendu dire que le pourcentage d'animaux reproducteurs était important et je ne voulais pas que ce message passe.

**M. Fetting:** J'aimerais revenir à un point soulevé par le sénateur Gustafson dont nous avons parlé précédemment, au sujet des taux de change. Nous devons être prudents à ce chapitre lorsque nous pensons à la réouverture éventuelle des frontières, et nous croisons tous les doigts. Ces deux dernières années, le marché américain a été exceptionnellement prospère. Il s'est très bien comporté. Nous pourrions arriver à une situation où, compte tenu des taux de change et du prix par livre pratiqués dans ce pays, quand les frontières rouvriraient, les acheteurs américains s'empareraient de tous nos jeunes bovins. Ils ont tellement poussé leur consommation, et ils ont utilisé des bovins de plus en plus jeunes car les prix étaient excellents. Compte tenu dans la situation financière difficile dans laquelle se trouvent nos producteurs et nos exploitants de parcs d'engraissement, les Américains achèteraient nos jeunes bovins, tous les troupeaux, et ils les ramèneraient chez eux. Il ne nous restera plus que les vaches de réforme et le vieux bétail, et l'industrie prendra des années à se reconstituer pour arriver au point où nous en sommes actuellement. Nous ne devons pas perdre cela de vue à long terme, ni la question des prix et des taux de change.

**Le sénateur Gustafson:** Combien de bovins les Américains nous ont-ils achetés? Je sais qu'ils en ont pris pas mal dans notre secteur. Ils ont acheté des troupeaux canadiens qu'ils élèvent au Canada dans des fermes ou dans des parcs d'engraissement, avec l'idée que la frontière pourrait se rouvrir, ce qui leur permettrait de faire un bon coup d'argent.

**M. Fetting:** Il n'y a pas de données figées, mais c'est l'une des stratégies employées suite à la crise de l'ESB. Un certain nombre d'acheteurs américains élèvent leur bétail dans des parcs d'engraissement canadiens et ainsi de suite.

**Le président:** Nous avons reçu plusieurs questions aujourd'hui concernant des statistiques et des chiffres. J'ai devant moi un article intitulé «Livestock estimates», du journal *The Daily*, daté du mercredi 18 février. L'article dit que les troupeaux canadiens ont grossi pour atteindre un record de 14,7 millions de têtes le 1<sup>er</sup> janvier 2004, suite à l'embargo mondial sur le boeuf canadien provoqué par la découverte d'un cas de vache folle. Selon une enquête effectuée auprès de 10 000 fermiers aux mois de décembre et janvier derniers, les producteurs de boeuf avaient 1,2 million de têtes de bétail de plus dans leur ferme qu'ils n'en avaient au 1<sup>er</sup> janvier 2003. J'ai un résumé des statistiques de trois pages que je vais déposer pour votre information.

**Le sénateur Callbeck:** Vous avez décrit une situation très sérieuse et fort stressante. J'aimerais vous poser deux ou trois questions. Un document présenté lors d'une table ronde sur la chaîne de valeur du boeuf disait que nous devions accroître la transformation des produits à valeur ajoutée au Canada, ce qui aurait évidemment pour effet de stimuler la consommation. Y a-t-il des plans dans ce sens à court terme?

**M. Kolk:** Les conclusions de cette rencontre ont porté essentiellement sur le coût des transactions et la transparence sur le marché. Actuellement, la détermination des prix est un



value chain to work, trust between the players is a must. To have that, transparency on pricing and transaction costs is a must. I think that would probably be one of the first spots where we could see something on the short term.

Long term, or mid-term, with respect to encouragement of value-added production, there are some steps that could be taken, but I do not have them at my fingertips.

**Mr. Fetting:** It was in a type of back-handed way by the Americans of opening up the border to boxed beef. Most of the slaughter houses or the packing plants in the area have never been busier. In that way, it has almost been a bit of a blessing. In July, we were worried that many of the packing plants would have to shut down. It has worked out reasonably well on that side of the production.

**Senator Callbeck:** With respect to harmonization among Canada, the U.S. and Mexico, what would be its effect on trade in Canadian cattle?

**Mr. Kolk:** In terms of harmonization, I will use the discovery of avian flu in Delaware as an example. In the chicken side, they discovered avian influenza. It is not the Asian variant, but it is a variant of avian influenza. They isolated it to Delaware. Thus, they stopped some traffic between farms. They stopped some auction sales. They put in place strategies to reduce the spread of the disease. If we had the equivalent in Canada, for instance — and I will talk about an infectious disease as opposed to a BSE-type disease — instead of shutting down the Canadian border, they would isolate it in northern Alberta, for example. We would still be able to move product from the rest of the country.

It would mean that it is handled on a scientific basis as to how to reduce the health risk and remove the risk of a disease spreading. It would not be based on a border protocol. That would be the first and immediate impact of harmonization.

At the moment, we would accept Delaware's activities on the avian influenza control measures, and we have, and the Canadian border does not become the issue. We did not say, "The U.S. has a problem." We said, "Delaware has a problem and they are dealing with it." That is what harmonization means. We will always be dealing with challenge. Harmonization means we deal with them in a scientific manner rather than shutting the border until we know. That would be the first step.

As well, we would recognize that our testing protocols are accepted on both sides of the border.

enjeu de taille. Pour qu'une chaîne de valeur fonctionne, il est essentiel que la confiance règne entre les différents intervenants. Pour ce faire, il faut que l'établissement des prix et le coût des transactions soient transparents. Je crois que c'est probablement l'un des principaux éléments pour lesquels nous pourrions voir une différence à court terme.

Pour ce qui est d'encourager la production à valeur ajoutée à moyen ou long terme, il convient d'abord de prendre certaines mesures que je ne peux vous décrire maintenant car je ne les ai pas à portée de main.

**M. Fetting:** C'était une sorte de moyen détourné pris par les Américains pour ouvrir la frontière au boeuf en caisse carton. La plupart des maisons d'abattage ou des usines de transformation de la viande n'ont jamais été aussi occupées. Vu sous cet angle, c'est plutôt une bénédiction. Au mois de juillet, nous craignions que beaucoup d'entreprises de transformation de la viande ne ferment leurs portes. Néanmoins, ce volet de la production s'en est plutôt bien sorti.

**Le sénateur Callbeck:** Quel serait l'effet sur la vente de bétail canadien de l'harmonisation des règles entre le Canada, les États-Unis et le Mexique?

**M. Kolk:** Permettez-moi de prendre pour exemple la découverte de la grippe aviaire dans le Delaware. On a découvert ce virus chez les poulets; ce n'est pas une variante de la grippe asiatique, mais c'est quand même une variante de la grippe aviaire. On a isolé la zone et fait cesser tout échange entre les fermes. On a également mis un terme à certaines ventes aux enchères. Ensuite, on a mis en place des stratégies pour freiner la propagation de la maladie. Si la même chose se produisait au Canada, par exemple — et je parle d'une maladie infectieuse et non d'une affection de type ESB —, au lieu de fermer la frontière canadienne, on isolerait les zones touchées dans le nord de l'Alberta, par exemple. Ainsi, on pourrait poursuivre les échanges ailleurs au pays.

Ainsi, la façon de réduire le risque sanitaire est d'empêcher la propagation de la maladie et de gérer la crise de façon scientifique et non en suivant un protocole frontalier. Ce serait le premier impact immédiat de l'harmonisation.

À ce moment-là, nous accepterions les mesures de contrôle sur la grippe aviaire prises par le Delaware, ce que nous avons fait, d'ailleurs, et on ne s'occuperait pas de la frontière canadienne. Nous n'avons pas dit: «Les États-Unis ont un problème», nous avons simplement dit: «Le Delaware a un problème et il est en train de le régler». C'est cela l'harmonisation. Nous ferons toujours face à des défis. L'harmonisation signifie qu'on les traite de manière scientifique plutôt que de se limiter à fermer les frontières jusqu'à ce qu'on en sache un peu plus. Ce serait la première étape.

En outre, les protocoles d'essais seraient acceptés des deux côtés de la frontière.

**Senator Callbeck:** I have another question about Japan, which, for example, tests all their slaughtered cattle. I understood from something you said earlier that you do not agree with that.

**The Chairman:** No. You had suggested earlier that we have to start testing more and more, even farms and so on, but you had not gone quite as far as Japan.

**Mr. Kolk:** In terms of science and risk assessment, there is no necessity to test every animal. However, if you want to buy any branded product, you are not buying it because of science. You are buying it because of its perceived value, whether it is a soft drink or anything else. If the Japanese want to pay for and get a certain amount of assurance, we should be ready to do that. If someone wants to pay me to massage a steer and feed it beer, as long as they are willing to pay me for it and I can make a good profit on it, I will do it. I am quite willing to serve that consumer in the way they need to be served. In terms of science and risk assessment, you do not need to do it.

The Japanese are testing everything. However, we should recognize that their feed ban was not implemented nearly as early as Canada's feed ban. Their internal perception of how they handled it and the potential risk are somewhat different from Canada's.

The Europeans have also gone to full-scale testing of cattle over 30 months. I believe they are testing about 25 per cent of that product. There is a wide range.

I would not suggest that we move toward that, unless the marketplace is willing to provide a certain plant or value chain the return on it. I do not think that should become a Canadian standard, unless the marketplace or the consumer wants it and feels it is important to pay for it.

**Senator Callbeck:** If we did come to the conclusion that that should be done, is there an estimate as to what the cost might be?

**Mr. Fetting:** The cost would be approximately an additional \$20 to \$30 per head. Again, that presupposes you would have the infrastructure in place to do that. The majority of the concern would centre on where the slaughtered cattle would be put. I believe I have heard that the freezer space in Canada would have to increase tenfold, which would be a huge undertaking because of the time involved for the testing. There is some work going on, but BSE is a disease that you cannot really test for until the animal is slaughtered. There is some work being done on live tests but they are not yet accepted by the industry or by international standards.

I want to ensure that you understand that it is not common industry practice for Alberta producers to massage their beef and provide them with beer. I wanted to put that on the record.

**Mr. Kolk:** Mr. Fetting is obviously a young man who never did that. It is something we did in our 4-H club.

**Le sénateur Callbeck:** J'aimerais vous poser une autre question au sujet du Japon qui, par exemple, effectue des essais sur tout le bétail d'abattage. J'ai cru comprendre, d'après ce que vous avez dit un peu plus tôt, que vous n'étiez pas d'accord avec eux sur cette méthode.

**Le président:** Non. Vous avez dit plus tôt que nous devrions effectuer de plus en plus de tests, même dans les fermes, et cetera, mais que vous n'iriez pas aussi loin que les Japonais.

**M. Kolk:** Du point de vue scientifique et de l'évaluation des risques, il n'est pas nécessaire de tester chaque animal. Toutefois, quand on achète un produit de marque, on ne l'achète pas pour des questions scientifiques. On l'achète en raison de la valeur qu'on lui attribue, que ce soit une boisson gazeuse ou n'importe quoi d'autre. Si les Japonais sont prêts à payer pour cela et obtenir certaines garanties, nous devrions leur fournir ce qu'ils demandent. Si quelqu'un veut me payer pour que je masse un bouvillon et que je lui donne de la bière, s'il est prêt à me payer pour et que cela peut me rapporter gros, je le ferai. Je suis tout à fait disposé à servir le consommateur comme il souhaite. Mais du point de vue scientifique et de l'évaluation des risques, ce n'est pas nécessaire.

Les Japonais testent tout. Toutefois, il faut savoir que leur interdiction des farines animales n'est pas entrée en vigueur plus tôt qu'au Canada. Leur perception interne de la façon de gérer cela et du risque potentiel est quelque peu différente de celle que nous avons ici.

Les Européens ont également effectué des tests à grande échelle sur du bétail pendant 30 mois. Je crois qu'ils testent environ 25 p. 100 de leur production. C'est beaucoup.

Je ne dis pas que nous devrions suivre cette tendance, à moins que le marché ne veuille favoriser certaines usines ou orienter la chaîne de valeur dans ce sens. Je ne pense pas que cela doive devenir une norme canadienne, sauf si le marché ou les consommateurs le veulent et sont prêts à payer pour.

**Le sénateur Callbeck:** Si nous arrivions à la conclusion que c'est nécessaire, avons-nous une estimation du coût que cela pourrait représenter?

**M. Fetting:** Cela coûterait environ 20 à 30 \$ de plus par tête. À condition, bien sûr, d'avoir déjà l'infrastructure requise. La plus grande préoccupation serait de savoir où stocker le bétail d'abattage. Je crois que j'ai entendu dire que les installations de congélation au Canada devraient décupler, ce qui serait une énorme entreprise compte tenu du temps requis pour effectuer les tests. Il y a des travaux dans ce sens, mais l'ESB est une maladie que l'on ne peut pas vraiment détecter tant que l'animal n'a pas été abattu. On effectue actuellement des tests sur des animaux vivants, mais ils ne sont pas encore acceptés par l'industrie et ne répondent pas non plus aux normes internationales.

Je veux m'assurer que vous comprenez bien que ce n'est pas une pratique courante pour les producteurs albertains de masser leurs boeufs et de leur donner de la bière. Je voulais que ce soit clair.

**M. Kolk:** M. Fetting est un jeune homme qui n'a jamais fait cela. Nous, nous l'avons fait dans notre club 4-H.



**Senator St. Germain:** On December 23, the BSE case came to light. Have we discovered how the animal got BSE? Are there renegade operators in the feed industry causing these problems — and, if so, are they under control?

**Mr. Kolk:** As to whether or not we know how this animal got BSE, what we have is generally accepted scientific opinion. That is important to remember. On the basis of what people have observed and the hypotheses out there, it was most likely feed related. Why do we come to that conclusion? In Britain, once they put the feed ban in place, the incidence of BSE, as animals aged, dropped significantly. That is the accepted scientific principle on that.

There are other theories out there. However, the conclusive proof is probably not there. Saying that it is a feed-related issue, the animal that they found in the U.S. was born prior to the feed ban. That is all we have for proof. It is generally accepted that the feed ban has reduced incidences in the U.K. Thus, the commonly accepted theory on how BSE is transmitted and originated is through contaminated feed. This animal was born before the feed ban was put into place.

Concerning whether or not there are renegades in the feed industry, the Americans have done a lot of checking, as have we. They found a small percentage of players — about 13 out of about 1,300 that they tested last year — that had something in terms of cross-contamination. In terms of renegades, I do not know. I am assuming that very few people in the industry can afford to cut those kind of corners, if they value their reputation and their future business at all. In Canada, with our HACCP-type programs, there are few chances of cross-contamination — for example, a little bit of feed being left in an auger, for example. The HACCP program has probably reduced that a little bit. There is a lot of auditing and following up that occur. I do not think there are many renegades in the business. I do not think we can know that. There is testing in place. However, we cannot test everything because the costs are too high.

**Mr. Fetting:** I spoke to someone in the feed industry who actually exports to Montana. In the late summer or early fall, some of their exported feed was rejected.

It had nothing to do with the fact that there were any materials that would lead to BSE. It just would not fit. They referred to them as non-conforming items. The example he gave is that it was turned back at the border if you literally had five human hairs in it. They found it in sampling, and the feed was rejected. Just because some is non-conforming does not mean by any stretch of the imagination that it contributes or leads to any long-term

**Le sénateur St. Germain:** Le 23 décembre, on a découvert un cas d'ESB. Savons-nous comment l'animal a contracté la maladie? Y a-t-il des exploitants renégats dans l'industrie de l'alimentation animale à l'origine de ce problème — et, si c'est le cas, sont-ils désormais sous contrôle?

**M. Kolk:** Pour savoir comment l'animal a contracté la maladie, nous nous en remettons aux opinions scientifiques généralement acceptées. Il est important de s'en rappeler. D'après ce que les gens ont observé et les hypothèses avancées, il est fort probable que l'alimentation ait joué un rôle. Comment en sommes-nous arrivés à cette conclusion? En Grande-Bretagne, lorsqu'ils ont interdit les farines animales, l'incidence de l'ESB sur les animaux vieillissants a chuté considérablement. C'est un principe scientifique accepté.

Mais il y a d'autres théories. Néanmoins, nous n'avons pas de preuves suffisamment concluantes. On dit que c'est un problème lié à l'alimentation; l'animal malade découvert aux États-Unis était né avant l'interdiction des farines animales. C'est tout ce que nous avons comme preuve. Il est généralement accepté que l'interdiction des farines animales a réduit l'incidence de la maladie au Royaume-Uni. Par conséquent, la théorie généralement acceptée est qu'une alimentation contaminée soit à l'origine de la maladie et de sa transmission. Cet animal est né avant que l'interdiction des farines animales n'entre en vigueur.

Quant à savoir s'il y a des renégats dans l'industrie de l'alimentation animale, les Américains ont procédé à de nombreuses vérifications, tout comme nous. Ils se sont rendu compte qu'un petit pourcentage d'intervenants — environ 13 sur les 1 300 vérifiés l'année dernière — a présenté des risques en termes de contamination croisée. Quant à savoir si ce sont des renégats, je l'ignore. J'imagine que très peu de gens dans l'industrie peuvent se permettre de rogner sur les coûts, s'ils tiennent un peu à leur réputation et se soucient de l'avenir de leur entreprise. Au Canada, grâce à nos programmes du type ARMPC, il y a peu de risques de contamination croisée — par exemple, un peu de nourriture laissée par inadvertance dans la vis à grain. Le programme ARMPC a probablement permis de réduire un peu cette menace. Il y a beaucoup de vérifications et de suivis à ce sujet. Je ne pense pas que les renégats soient nombreux dans le secteur. Je ne crois pas que nous puissions le savoir. On fait déjà des essais, mais on ne peut pas tout tester car les coûts seraient trop élevés.

**M. Fetting:** Je me suis entretenu avec un représentant de l'industrie de l'alimentation animale qui exporte au Montana. À la fin de l'été dernier ou au début de l'automne, une partie de ses exportations a été refusée.

Cela n'avait rien à voir avec le fait que ses produits contenaient des substances pouvant provoquer l'ESB. C'était impossible. On lui a simplement dit que c'était de la marchandise non conforme. L'exemple qu'il m'a donné est que les États-Unis refoulaient la marchandise à la frontière s'ils trouvaient cinq cheveux humains dedans. Ils en ont trouvé dans un échantillon et les aliments ont été rejetés. Ce n'est pas parce qu'une partie est non conforme que,

incidents of BSE. That is right from the feed mill operators.

**Senator St. Germain:** It is important, if we are to build the confidence factor internationally, that we make certain that that aspect of the problem is completely regulated as much as possible.

You said something about having to buy a calf at 35 cents. What is the cost of production to a cow-calf operation to produce a 500- or 600-pound calf that you want to buy for 35 cents?

**Mr. Kolk:** I will use some rough numbers. Roughly, it costs around \$1.20 a day to keep a cow around, so roughly \$365 a year. That is just to keep her around, and there is no labour in that. The \$1.20 would bring you up to around \$400 or \$425. Typically, I heard that most cow-calf operations on the Prairies and some into the interior parts of B.C. would need \$420 to \$450 to break even, depending on how they value their lands, et cetera. A 600-pound calf, at even forty cents, is \$240. You can figure it out. Someone is getting up in the morning in 30-below-zero weather to pull a calf and looking at potential losses in the \$200 range.

**Senator Sparrow:** It cost me 80 cents a pound to bring a calf to market.

**Mr. Kolk:** My experience is that most cow-calf operators have no idea what it costs them. I think that is realistic, because sometimes you do not value your land or labour at the amount that it should be. We have about 1,500 cow-calf, and we cost out our labour and all of our crops in at what we could sell them for elsewhere.

**Senator St. Germain:** What is your cost?

**Mr. Kolk:** Last year, we were at \$1.40, and this year we have most of our animals at \$1. That is including bull and everything else. You have to put everything in. I do not mean to question your 80 cents, but my suggestion is that most cow-calf operators do not understand their costs.

**Senator St. Germain:** Opening that border to the U.S. is important — other borders would be nice, too — but I am concerned about the anti-Americanism that exists in this country. I think it is damaging. Southern Albertans are most likely the least to criticize. I happen to be from British Columbia, where we have an excellent relationship north/south, but there is an American bashing mentality in this country.

The chairman referred to the fact that I was telling him that I had a cow-calf operation and I sold it out in April of last year.

**Mr. Kolk:** I want him on my team.

**Senator St. Germain:** Three of my cows got out and were at the neighbours'. I sold them in July. I got \$1,050 a head for my cows in April, and for those three cows I got less than \$1,000.

même en faisant un gros effort d'imagination, cela peut faciliter ou provoquer l'apparition de l'ESB à long terme. Cela vient directement des provenderies.

**Le sénateur St. Germain:** Il est important, pour raffermir la confiance à l'échelle internationale, de nous assurer que cet aspect de la question est aussi réglementé que possible.

Vous avez dit quelque chose au sujet de la viande de veau à 35 cents. Quel est le coût de production d'une exploitation de naissance pour un veau de 500 ou 600 livres que vous voulez lui acheter à 35 cents?

**M. Kolk:** Je vais vous donner des chiffres approximatifs. Grosso modo, cela coûte environ 1,20 \$ par jour d'élever une vache, soit à peu près 365 dollars par année. Ça, c'est seulement pour l'élever, cela n'inclut pas les frais de main-d'oeuvre. Ce dollar vingt nous amène à environ 400 ou 425 \$. J'ai entendu dire que, normalement, le seuil de rentabilité des exploitations de naissance des Prairies et de certaines régions intérieures de la Colombie-Britannique se situe entre 420 et 450 \$; cela dépend de la valeur des terres, et cetera. Un veau de 600 livres à 40 cents, cela revient à 240 \$. Vous pouvez vous imaginer ce que cela représente. Des éleveurs se lèvent tôt le matin, par moins 30 degrés, pour s'occuper de leurs bêtes en sachant qu'ils risquent d'accuser des pertes de l'ordre de 200 \$ par tête.

**Le sénateur Sparrow:** Cela me coûte 80 cents la livre pour mettre un veau sur le marché.

**M. Kolk:** D'après mon expérience, la plupart des éleveurs-naisseurs n'ont aucune idée de ce que cela leur coûte. Je pense que c'est réaliste car parfois on ne calcule pas correctement la valeur de ses terres ou de son travail. Nous avons environ 1 500 veaux de naissance, et nous évaluons le prix de notre travail et du fourrage en fonction de ce que nous pourrions vendre ailleurs.

**Le sénateur St. Germain:** Quel est votre coût?

**M. Kolk:** L'année dernière, il était de 1,40 \$, et cette année il est tombé à 1 \$ pour la plupart des animaux. Cela inclut les taureaux et tout le reste. Il faut tout compter. Je ne remets pas en question vos 80 cents, mais je dis que la plupart des éleveurs-naisseurs ne connaissent pas les coûts réels.

**Le sénateur St. Germain:** L'ouverture de la frontière américaine est importante — ce serait aussi bien que d'autres frontières s'ouvrent —, mais je suis préoccupé par le sentiment anti-américain qu'il y a dans ce pays. Je crois qu'il est préjudiciable. Les Albertains du sud sont certainement les moins à blâmer. Je viens de Colombie-Britannique où nous entretenons d'excellentes relations avec nos voisins du Sud, mais il y a de l'anti-américanisme dans ce pays.

Le président a indiqué que je lui avais dit que je possédais un élevage de veaux que j'ai vendu en avril de l'année dernière.

**M. Kolk:** Je le veux dans mon équipe.

**Le sénateur St. Germain:** Trois de mes vaches sont parties chez nos voisins. Je les ai vendues en juillet. J'ai obtenu 1 050 \$ par tête pour mes vaches en avril et pour ces trois vaches, j'ai reçu moins de 1 000 \$.



What are we doing to try to improve these relationships? The February 9, 2004, cover of *Maclean's* magazine featured a picture of George W. Bush, with the heading "Canadians to Bush: Hope you lose, eh" — a vicious and damaging article. What do you think we should be doing? You people are dealing with the Americans on an ongoing basis.

The government of the day has most likely done as much as it can. We work ourselves into a furor over Don Cherry making some stupid statement and Conan O'Brien making another dumb statement, and the government is coming down on them are sending in the truth police and the language police, but they do nothing. They look back and say, "Oh, well." We call the Americans horrible names. This factors negatively in our relationship. If I were shipping my cattle into auction but was being called a moron and an idiot, I would be finding another auction. I do not know what we can do, but the industry is big enough and dependent enough that we should start a positive campaign of some kind.

I would like your reaction to that, because I am concerned about it. I am not trying to put you on the spot. This is not a partisan matter — it is just sheer stupidity. I have relatives who think the same. They just do not like Americans, and for no apparent reason. The Americans are our biggest customers. I have been a peddler most of my life, and I have worked for American corporations like 3M. I know how good they have treated us. It has had an impact not only on our cattle industry but also on the softwood lumber industry. I am from British Columbia, and I am concerned about it. If you wish to comment on, fine; if not, that is fine also.

This is an issue that we should perhaps be dealing more aggressively with at the political level.

**Mr. Kolk:** My sister lives in Chicago, and she is married to an American. Around this table, many of us probably have that kind of interconnection. Calgary is known as the largest American city outside of the U.S., or at least it used to be. The north/south issue is prevalent, but we have a movement towards a North American continental market. Mixing politics and trade sometimes is dangerous game. At the beginning of the Iraq conflict, we had a cross border party and had the American consul general out of Calgary down. There is certainly recognition in our area that trade does mean that we need good relationships. I will not get into the partisan side. We have a lot of connections. Neighbours are neighbours, and you have to treat your neighbours with some respect, especially when you trade with them.

**Senator Ringuette:** I appreciate that you did not further your comments in regards to any kind of American bashing, because that kind of language does not bring anything positive to the table.

That being said, I certainly understand the need for increased market research and segmentation and processing. It needs to be done. I am from the East Coast, and our agriculture industry is different, but we still have the same lack of ability on the

Que faisons-nous pour essayer d'améliorer ces relations? Le 9 février 2004, la couverture du magazine *Maclean's* présentait une photographie de George Bush avec ce titre: «Bush, les Canadiens espèrent que vous perdrez» — un article brutal et dommageable. Que devrions-nous faire à votre avis? Vous traitez régulièrement avec les Américains.

Le gouvernement de l'époque a probablement fait tout ce qu'il pouvait. On crie au scandale lorsque Don Cherry et Conan O'Brien font des déclarations stupides. Le gouvernement lève le ton, mène sa petite enquête, et rien d'autre. Il réagit en disant: «Que voulez-vous». On traite les Américains de tous les noms, ce qui nuit à nos relations. Si j'acheminais mon bétail à un centre de vente aux enchères et que je me faisais traiter de crétin et d'idiot, je changerais d'endroit. Je ne sais pas ce que nous pouvons faire. À mon avis, l'industrie, vu son importance et sa fiabilité, devrait lancer une campagne quelconque.

J'aimerais savoir ce que vous en pensez, car je trouve la situation inquiétante. Je ne veux pas vous mettre dans l'embarras. Ce n'est pas une question partisane — je trouve le tout ridicule. Certains membres de ma famille pensent de la même façon. Ils détestent les Américains, sans raison apparente. Or, les Américains sont nos plus gros clients. J'ai presque toujours travaillé dans le domaine de la vente. J'ai travaillé aussi pour des entreprises américaines comme 3M. Ils nous ont bien traités. C'est non seulement l'industrie bovine qui écope, mais également l'industrie du bois d'oeuvre. Je viens de la Colombie-Britannique, et la situation me préoccupe. Je ne sais pas si vous avez des commentaires à faire là-dessus.

C'est une question à laquelle nous devrions peut-être accorder plus d'attention au niveau politique.

**M. Kolk:** Ma soeur habite à Chicago. Son mari est Américain. Nous sommes peut-être nombreux, autour de cette table, à avoir ce genre de rapports. Calgary est considérée comme étant la ville américaine la plus importante en dehors des États-Unis, ou du moins, elle l'était. On parle beaucoup de l'axe nord-sud, mais on observe une tendance en faveur de l'instauration d'un marché continental nord-américain. Il peut parfois être dangereux de mélanger politique et commerce. Au début du conflit en Irak, nous avons organisé une fête à laquelle était invité le consul général américain, en poste à Calgary. Nous savons qu'il est important d'entretenir de bons rapports avec nos voisins pour favoriser les échanges commerciaux. Il n'est aucunement question ici de partisanerie. Nous entretenons des liens étroits avec les Américains. Ce sont nos voisins, et nous devons les traiter avec respect, puisque nous transigeons avec eux.

**Le sénateur Ringuette:** Je constate que vous n'avez pas insisté sur la question du sentiment antiaméricain, qui n'apporte rien de positif au débat.

Cela dit, je suis consciente du fait qu'il faut consacrer plus d'attention aux études de marché, à la segmentation, à la transformation. Cela s'impose. Je suis originaire de la côte Est, et bien que l'industrie agricole soit différente, nous sommes

marketing side and on the processing side, and we need to open up new markets and be more aggressive with the competition, because we are looking at the global scenario now. We are talking here about trade with our closest neighbour, which is fine, but I think that on the longer term we need to be outreaching.

From your comments, I deduced that most of the beef that was crossing the border to the U.S. was livestock and not processed stock. Am I right in assuming that?

**Mr. Kolk:** I think the equivalent was roughly that one live animal to an equivalent of two animals was slaughtered here and shipped to the States. Hence, about one third would have gone live, and two-thirds would have gone boxed traditionally. We do box a significant amount of it here, but there is a significant amount that is done in the U.S., about one third.

**Senator Ringuette:** When you say "boxed," do you mean boxes of steaks, or further processed? Because of the experience we have with fish — adding constant value and knowing what the consumer trend is in regard to the needs — do we need a steak that is vacuum packed, that can be cooked with just boiling water? To what extent have we explored all the processing aspects and added-value aspects of beef? You said earlier that boxed beef has not been closed to the border, so that is already an indication of one of the means that we should increase in regards to processing.

**Mr. Kolk:** Regarding boxed beef, the beef industry has not done a good job of making it consumer-ready. It is working on it, but it needs to go a long way. We have not developed the expertise in Canada to the extent that we probably should have. It is easy to look backwards now; but we had a very lucrative market into the richest market in the world, and they liked our steaks and that is what we did. However, an animal is not only made of muscle, it is also made of the other parts, and that is where we need to do some work.

In terms of your question about the beef production chain in Alberta, I just wanted to back up. About 300,000 live cattle, and the equivalent of about 768,000 as beef product was what we were traditionally producing, so that is where I get my one third/two thirds. We can do a lot more processing here.

In Canada, in terms of bringing the carcass, the box that I talk about tends to be fairly large scale. It is not necessarily case ready; and even case ready, we can go a long way from case ready to box. When I talk about box, it is not like Captain High Liner's boxed and breaded fish fillets. Boxed is the big cardboard boxes that we carry like this.

**Senator Ringuette:** The commercial restaurant, hotel stock. I can certainly understand.

I think your comments are right, that we desperately need to focus on marketing and processing. I remember just a few weeks ago, when Canadians were in an uproar in regards to a lack of pet food coming from the U.S. Even our own market, because we

confrontés aux mêmes problèmes côté commercialisation et transformation. Nous devons ouvrir de nouveaux marchés, devenir plus concurrentiels, avoir une vision mondiale des choses. Il est question ici de commerce avec notre plus proche voisin, ce qui est fort bien, mais je pense qu'il importe, à plus long terme, d'adopter aussi une perspective mondiale.

D'après ce que vous dites, c'est surtout le bétail sur pied, et non le boeuf transformé, qui est acheminé aux États-Unis, n'est-ce pas?

**M. Kolk:** Pour chaque bovin sur pied qui est exporté au sud de la frontière, deux sont abattus ici et ensuite expédiés aux États-Unis. Les bovins vivants comptent pour un tiers des exportations, et le boeuf en carton, pour deux tiers. Nous emballons beaucoup de boeuf au Canada, mais environ le tiers des activités se font aux États-Unis.

**Le sénateur Ringuette:** Quand vous dites «en carton», voulez-vous dire des steaks ou des produits qui ont subi une transformation plus poussée? Compte tenu de l'expérience que nous avons avec le poisson — le fait d'augmenter la valeur ajoutée, de connaître les besoins du consommateur — devons-nous fournir du steak emballé sous vide qui peut être cuit dans l'eau bouillante? Dans le cas du boeuf, avons-nous exploré tous les aspects de la transformation, de la valeur ajoutée? Vous avez dit plus tôt que le boeuf en carton continuait de traverser la frontière. Voilà un secteur d'activité où nous devrions accroître nos efforts.

**M. Kolk:** L'industrie bovine n'a pas su adapter le boeuf en carton aux besoins des consommateurs. Elle y travaille, mais elle a encore beaucoup à faire. Le Canada aurait dû développer davantage l'expertise dans ce domaine, mais il ne l'a pas fait. Il est facile de porter des jugements après coup. Mais nous avons trouvé un créneau très lucratif dans le marché le plus riche de la planète. Ils aimaient nos steaks, et c'est ce que nous leur fournissions. Toutefois, un animal n'est pas fait seulement de muscles. Il est composé d'autres parties, et c'est là-dessus que nous devons concentrer nos efforts.

Pour ce qui est de la chaîne de production bovine de l'Alberta, elle représentait environ 300 000 bovins sur pied et l'équivalent de 768 000 têtes de bovin en produits du boeuf. C'est ce que je voulais dire par un tiers/deux tiers. Nous pouvons faire encore plus sur le plan de la transformation.

Pour ce qui est des carcasses, la production de boeuf en carton est assez importante au Canada. Il ne s'agit pas nécessairement de viande prête à découper en caisse; en fait, il y a toute une différence entre le boeuf prêt à découper et le boeuf en carton. Quand je parle du boeuf en carton, je ne fais pas allusion aux filets panés de High Liner qui sont vendus dans des boîtes. Je fais allusion aux grandes caisses que nous livrons.

**Le sénateur Ringuette:** Aux restaurants, aux hôtels. Je comprends.

Vous avez tout à fait raison. Nous devons absolument concentrer nos efforts sur la commercialisation, la transformation. Il y a quelques semaines, les Canadiens ont soulevé tout un tollé quand la possibilité d'une pénurie d'aliments



have not done all this added value and research on market opportunities and so forth, we are not being able to serve our own market for products such as pet food.

So I certainly can appreciate what you have said, and I appreciate you being here. I hope that, in our new study on added value, we will be able to help. Certainly, you have my support, and if I can be helpful at any time, please give me a call.

**Senator Tkachuk:** It was actually the presenters who identified succinctly, on page 6 of their presentation, the protectionist feelings that exist in the United States. It is a political problem that we face, because it was Reagan and Clinton who were strong proponents of free trade with Canada — a Republican and a Democratic president. Others have not been quite as helpful.

Even though we have a Republican president in the United States presently, although he talks the talk — and I am a big fan of his — there is huge political pressure from the other side because both Kerry and Edwards are very protectionist. Edwards is running on a protectionist platform, so it is something that is a political problem, and we are politicians and should face it. This is not Liberal-Conservative; this is protection versus anti-protection. We have a little bit of that here. However, being a small country, we do not have as big a market, so, of course, we should be free traders.

My point is that when we give politicians in the United States an excuse to be protectionist, we help it along, which is as nice a way as I can put it. If we do not give them an excuse, it makes it more difficult for them. Therefore, anything any of us can do to prevent that excuse from happening would be helpful to our relations with them.

I am an advocate of harmonization — I think that would be great for the North American market — and increased research and marketing, all of those things. I like the short-term plan you put forward, and I am glad the chairman asked about the long-term problem.

On the Japan thing, how many cases of BSE were there in Japan that caused us to close the market?

**Mr. Kolk:** Approximately nine. There were two recent cases, which I am not sure if Weybridge in Britain actually confirmed, but I think we are at nine now in Japan.

**Senator Tkachuk:** In Canada, the last one before the last identified one in May of 2003 was when?

**Mr. Kolk:** I am not sure, but it seemed 1993-94; and that was definitely identified to be an imported animal from England. That was in, I think, the Red Deer area.

**Senator Tkachuk:** What happened then?

pour animaux familiaux provenant des États-Unis a été évoquée. Comme nous n'avons pas effectué d'études sur la transformation à valeur ajoutée et les débouchés, nous ne sommes pas en mesure de subvenir à nos propres besoins en aliments pour animaux familiers.

Donc, je suis d'accord avec vous, et je vous remercie d'être venu nous rencontrer. J'espère que vous serez en mesure de contribuer à notre nouvelle étude sur la valeur ajoutée. Vous pouvez compter sur mon appui. Si je puis vous rendre service, n'hésitez pas à communiquer avec moi.

**Le sénateur Tkachuk:** Ce sont en fait les témoins qui, à la page 8 de leur mémoire, ont parlé des tendances protectionnistes aux États-Unis. C'est un problème politique auquel nous sommes confrontés. Reagan et Clinton étaient tous les deux en faveur du libre-échange avec le Canada — un républicain et un démocrate. Il y en a d'autres qui le sont moins.

Bien que les États-Unis, à l'heure actuelle, soient dirigés par un républicain qui joint l'acte à la parole — et je suis un de ses plus grands supporters — les pressions politiques provenant de l'autre côté sont énormes, parce que Kerry et Edwards sont tous deux très protectionnistes. Edwards a présenté un programme protectionniste, ce qui constitue un problème sur le plan politique, problème auquel nous, les politiciens, devons faire face. Il s'agit ici d'un débat qui oppose non pas libéraux et conservateurs, mais plutôt protectionnistes et libre-échangistes. Cette tendance existe ici, aussi. Toutefois, comme nous sommes une petite puissance, notre marché n'est pas aussi important que le leur, de sorte que nous devons, bien sûr, prôner le libre-échange.

Le fait est que lorsque nous donnons aux politiciens américains un prétexte pour défendre le protectionnisme, nous encourageons ce phénomène. Si nous évitons de leur en donner un, cela complique les choses pour eux. Par conséquent, si nous évitons de leur fournir un prétexte, les relations entre les deux pays s'en trouveront améliorées.

Je suis en faveur d'une harmonisation accrue — ce serait une bonne chose pour le marché nord-américain — d'études, d'une commercialisation plus poussées. J'aime bien le plan à court terme que vous avez proposé, et je suis content que le président ait évoqué la situation à long terme.

Combien de cas d'ESB au Japon ont provoqué la fermeture des frontières?

**M. Kolk:** À peu près neuf. Il y a eu deux cas récemment. Je ne sais pas si Weybridge, en Grande-Bretagne, l'a confirmé, mais je pense qu'il y en a eu neuf jusqu'à présent au Japon.

**Le sénateur Tkachuk:** Dans le cas du Canada, à quand remonte le dernier cas qui a été décelé avant celui de mai 2003?

**M. Kolk:** Je ne suis pas sûr, mais je pense que c'était en 1993-1994. Il s'agissait définitivement d'un animal importé d'Angleterre. Le cas a été décelé dans la région de Red Deer.

**Le sénateur Tkachuk:** Que s'est-il alors passé?

**Mr. Kolk:** That was definitely an imported animal. They followed it up, traced it back, and the herd, as well as any progeny, were all tracked down and tested.

**Senator Tkachuk:** What happened politically? Did the borders close, or what took place?

**Mr. Kolk:** Basically, because they identified very quickly where it came from, it was recognized that it was probably not a Canadian-related problem; so it was a little blip. I remember we were in the business at that time, too, and it was just a little blip.

**Senator Tkachuk:** And before that? Did we ever have a home-grown one?

**Mr. Fetting:** Not that I am aware of.

**Mr. Kolk:** I do not think so.

**Senator Tkachuk:** Except this last one. What I am trying to get at is, what is the big problem? We have had one domestic incident.

**Mr. Kolk:** Can I touch on that one?

**Senator Tkachuk:** Is it the name of the disease — “mad cow”? Do people think they will eat it and go mad?

**Mr. Kolk:** I should touch on that one. I think the point you have raised is very important.

The review done by the OIE — and I do not have that document with me, but I can get that to you, if the chair would like — was a review of the American investigation and the OIE said very clearly that countries are not following even the OIE protocol on this issue. They are very much reacting in a protectionist manner rather than a risk-based or scientific manner. A number of ministers have raised it, including Minister Speller and Minister McLellan. It is very important that there has been a much larger reaction than the risk would indicate. I think that perception has its roots in how the situation was handled in Britain and in Japan, where there were assurances to the public that were not backed up further by actual systems. I think the issue has been overblown in many ways in terms of the actual risk to people. My risk of contracting lung cancer, as a smoker or even as a non-smoker, is much higher than my risk of illness associated with variant CJD and BSE. It is not the risk side, although we must do a good job of maintaining food quality and food assurance.

**Senator Mercer:** Given that our reaction was good when the British incident occurred where nothing happened and borders did not close, what is different about our Canadian incident? Yes, it is home grown but surely we would all agree that we reacted properly. The Government of Canada, the Government of Alberta and the farmers acted properly. What is the difference? I think one of the differences is the media attention it has received, both here and on the other side of the border. Suddenly, the media, which show little concern for anything related to agriculture, are writing stories on a regular basis that can occupy them for days and months on end. Do you sense that?

**M. Kolk:** Il s'agissait définitivement d'un animal importé. Ils ont retracé l'origine de l'animal, le cheptel, ainsi que ses descendants. Ils ont tous été retracés et testés.

**Le sénateur Tkachuk:** Que s'est-il passé sur le plan politique? A-t-on fermé les frontières?

**M. Kolk:** On a très vite retracé l'origine de l'animal, et on a conclu que le Canada n'était sans doute pas en cause dans cette affaire. Il s'agissait tout simplement d'un accident de parcours. On travaillait dans ce domaine à l'époque, et ce n'était qu'un accident de parcours.

**Le sénateur Tkachuk:** Et avant cela? Y a-t-il déjà eu un cas typiquement canadien?

**M. Fetting:** Pas à ma connaissance.

**M. Kolk:** Je ne crois pas.

**Le sénateur Tkachuk:** Sauf ce dernier cas. Où est donc le problème? Il y a eu un incident au Canada.

**M. Kolk:** Puis-je dire quelque chose?

**Le sénateur Tkachuk:** Est-ce le nom de la maladie — «vache folle»? Est-ce que les gens pensent qu'ils vont devenir fous s'ils mangent de la viande contaminée?

**M. Kolk:** Si je puis me permettre, vous soulevez là un point fort important.

L'OIE — et je n'ai pas le document avec moi, mais je peux vous l'envoyer, si le président est d'accord — a analysé l'enquête menée par les Américains. Elle a dit très clairement que les pays n'observent même pas le protocole de l'OIE. Ils réagissent de façon protectionniste au lieu d'adopter une approche fondée sur les risques ou les données scientifiques. Plusieurs ministres ont soulevé la question, y compris les ministres Speller et McLellan. On a réagi de façon exagérée, compte tenu des risques en jeu, peut-être à cause des mesures prises par la Grande-Bretagne et le Japon pour dénouer la situation. Ils ont donné au public des garanties qui ne reposaient pas sur des données fiables. On a, à bien des égards, exagéré la gravité du problème pour ce qui est des risques réels pour la population. En tant que fumeur ou même non-fumeur, je risque davantage de développer le cancer du poumon que de contracter une maladie associée à la variante CJD et à l'ESB. Ce n'est pas le volet risque qui pose problème, bien qu'on doive continuer d'assurer la qualité et l'innocuité des aliments.

**Le sénateur Mercer:** On a bien réagi lorsque des cas ont été décelés en Grande-Bretagne. Les frontières n'ont pas été fermées. Pourquoi les choses devraient-elles être différentes pour le Canada? Oui, on a trouvé un cas ici, mais nous sommes tous d'accord pour dire que nous avons bien réagi. Le gouvernement du Canada, le gouvernement de l'Alberta et les producteurs ont réagi correctement. En quoi notre situation est-elle différente? Il est vrai que les médias au Canada et aux États-Unis ont accordé beaucoup d'attention à cette affaire. Eux qui attachaient peu d'intérêt au secteur agricole se sont mis soudainement à rédiger des articles sur le sujet, articles qui peuvent les garder occuper pendant des jours et des mois. Avez-vous la même impression?



**Mr. Fetting:** As a general comment, and this goes back to May 22, those of us who dealt with the issue made a pact never to refer to it as “mad cow” but only as BSE. Each time we said the words “mad cow,” the media source, private or public, ultimately would recall for us the newsreels of what happened in England in the late 1980s and early 1990s. That is so far removed from what has happened in Canada. Actually, if you were to look at that one case, and I do not want to get too much into it, it should have been triggered beforehand and should never have been brought to a slaughterhouse, period; but that is another issue. If we had a group of American and Canadian producers and industry officials here, there would not be one individual who could identify or convince anyone that the science behind this would suggest that the border needs to remain closed.

It is literally an issue of politics at this time. You are far more sophisticated and you understand the American political process better than we understand it. It is an election year and there is a certain amount of lobbying that will happen. The level and amount of sophisticated lobbying that needs to be done in Washington has to be that much better. We have to get our message across. The Alberta government, I think this week, announced that it is opening an office in Washington to try to get some of the messages out. It is such a complex lobbying system in the U.S. Right now, the U.S. domestic producers are receiving \$1.10 to \$1.20 per pound, the best prices they have ever had, and so they will certainly keep lobbying to keep the border closed. For them, it is a matter of self-interest.

**Senator Tkachuk:** My second point is part statement and part question. I do not want to get into a situation whereby we overreact to all of this. It is expensive enough to produce that pound of beef for the Canadian and world markets. If we were to add a bunch of regulations and costs that make no sense whatsoever, ultimately the consumers will suffer. The person who does not have a higher income would then not be able to afford beef. I do not want that. Beef is good food and has high protein. In Canada, we have always taken pride in our food efficiency. We have ensured that our population is well fed and that we have reasonable prices for food. For one cow to have all this testing is beyond belief to me. It would drive the cost of beef up even further. Therefore, there have to be other ways to ensure the marketplace that our food is good. We know from all the science that it is good. We also know that the food has never been better and never been safer, despite all the crazy people running around saying it is not. People rarely get sick, but they do sometimes — you cannot have perfection.

If we were to test the hell out of our food, sooner or later someone will be sick from something, and we will always have another problem and another regulation. I do not want us to overreact as a policy-making body and ramp this up too far. Both of you would agree with me on that, I am sure. If you do not agree, I want to hear about it.

**M. Fetting:** De manière générale, et je reviens au cas du 22 mai, ceux qui ont eu à traiter du dossier ont convenu de ne jamais parler de «vache folle», mais d'ESB. Chaque fois qu'on utilisait les mots «vache folle», les médias, privés ou publics, nous rappelaient ce qui s'était passé en Angleterre à la fin des années 80 et au début des années 90. Cela n'a rien à voir avec ce qui s'est passé au Canada. En fait, et je ne veux pas trop insister là-dessus, l'animal aurait dû être testé avant; il n'aurait jamais dû être mené à l'abattoir. Mais c'est une tout autre question. S'il y avait, parmi nous, des producteurs et des représentants américains et canadiens de l'industrie, aucun d'entre eux n'arriverait à nous convaincre que, d'après les données scientifiques, les frontières devraient rester fermées.

Cette question est devenue un enjeu politique. Vous connaissez beaucoup mieux que nous le système politique américain. C'est une année d'élection, et on peut s'attendre à ce que les pressions venant des groupes d'intérêt soient énormes. Or, il y a tout un travail de lobbying qui nous attend à Washington. Nous devons faire passer notre message. Le gouvernement de l'Alberta a annoncé, cette semaine, l'ouverture d'un bureau à Washington. Le système de lobbying aux États-Unis est très complexe. À l'heure actuelle, les producteurs américains ont droit à un montant qui varie entre 1,10 et 1,20 \$ la livre, le meilleur prix qu'ils aient jamais touché. Ils vont continuer d'exercer des pressions pour que les frontières restent fermées. Dans leur cas, c'est une question d'intérêt personnel.

**Le sénateur Tkachuk:** Je voudrais à la fois faire des commentaires et poser une question. Je ne veux pas qu'on réagisse de manière démesurée. Cela coûte déjà assez cher de produire une livre de boeuf pour les marchés canadien et mondiaux. Si nous ajoutons une panoplie de règlements et de coûts qui n'ont aucun sens, ce sont les consommateurs qui vont finir par payer. La personne qui ne bénéficie pas d'un revenu élevé ne sera pas en mesure d'acheter du boeuf. Je ne veux pas que cela se produise. Le boeuf est un aliment rempli de protéines. Nous avons toujours été fiers, au Canada, de notre système alimentaire. Nous veillons à ce que la population soit bien nourrie, à ce que les prix des aliments soient raisonnables. Je trouve inconcevable qu'on soumette une vache à un si grand nombre de tests. Cela ferait monter encore plus le prix du boeuf. Il doit y avoir d'autres façons d'indiquer aux marchés que nos produits sont sans danger pour la santé. Les données scientifiques le prouvent. Nous savons également que nos produits n'ont jamais été aussi sécuritaires, malgré ce que s'amusent à dire certaines personnes. Les gens tombent rarement malades, quoi que cela puisse se produire à l'occasion — rien n'est parfait.

Si nous devons tester à outrance tous nos produits alimentaires, quelqu'un finirait, tôt ou tard, par tomber malade. Nous aurions encore un autre problème à régler, un autre règlement à adopter. Je ne veux pas qu'en tant qu'organisme de décision, on réagisse de manière excessive. Je suis certain que vous êtes tous les deux d'accord. Si vous ne l'êtes pas, j'aimerais savoir pourquoi.

**Mr. Fetting:** I could not agree with you more, in that sense. An area veterinarian gave us a statistic. He said that we cannot protect the consumers from everything, in the sense that we could deliver 100 per cent safe and secure beef, and yet last year in the United States 400 people died from E. coli poisoning from improperly prepared food. That was his statistic. It is just one of those things. Even if we could deliver food 100 per cent safe, the after-market handling is far beyond the control of the producers.

**Mr. Kolk:** I want to touch on one thing to do with regulatory in your comments. Canada has the CFIA, which has a good reputation for the science- and health-based risks. However, they do not have the economic impact portion in their mandate when they are investigating some of their issues, such as bluetongue and anaplasmosis. That needs to be part of, it and that is where some of your comments come from about not wanting to add costs.

We need to understand that there are costs involved to reduce a risk. We do not like that as a trade-off, but that is the reality. There are costs to every regulation, and we need to understand that balancing act. It may be of some value that the CFIA mandate includes an economic risk analysis in some of their discussions or almost a public selling of how they set their standards, not only here but also worldwide. Our agency is very much focused strictly on the risk-assessment process but does not include the economic portion. That is where some your issues are. Those issues have been highlighted throughout this process.

**Senator Tkachuk:** I have always been interested in the politics of food. Politics has gotten into everything, including the organic farmers. Personally, I would rather eat foods grown with fertilizers.

**Mr. Kolk:** You do not like mushrooms, obviously.

**Senator Tkachuk:** Exactly. I like them extremely well fried — no raw mushrooms for me.

My point is that we could over-regulate, which would cost too much, and that would not help our industry one little bit.

**Senator Mercer:** Two groups are being screwed in this process: The first group is Canadian farmers; the second group is the consumers — which you have not mentioned directly. I understand the problems you are having and why your prices have been driven down.

However, I want to know why I am not getting a break on the price I will pay for the steak I intend to stop and buy at Loblaw's for dinner tonight. You said that Canadians have responded well and that our consumption of beef is up. Our beef consumption would increase even more if we could find out how to solve the problem at your end. The consumer is not getting it at the other end.

By the way, I always thought the toughest job in Alberta would be to be an Alberta Liberal. I am now starting to think that the toughest job in Alberta is to be a beef farmer, not to put you on the same plane as that other rare animal, an Alberta Liberal.

**M. Petting:** Je suis tout à fait d'accord avec vous. Nous avons obtenu des statistiques d'un vétérinaire. Il a dit qu'il était impossible de protéger les consommateurs contre toutes les maladies. Bien que notre boeuf soit totalement sûr et sécuritaire, l'an dernier, aux États-Unis, 400 personnes sont mortes de la bactérie E. coli parce que les aliments étaient mal préparés. C'est ce que révèlent les statistiques. Nous n'y pouvons rien. Même si les produits que nous livrons sont totalement sécuritaires, les producteurs, eux, n'exercent aucun contrôle sur la façon dont les aliments, une fois sur le marché, sont manipulés.

**M. Kolk:** Vous avez parlé de réglementation. Nous avons, au Canada, l'ACIA, dont les évaluations scientifiques des risques pour la santé sont reconnues de par le monde. Toutefois, l'agence n'a pas pour mandat d'évaluer l'impact qu'ont sur l'économie les maladies comme la maladie de la langue bleue et l'anaplasmosé. Or, cela devrait faire partie de son mandat si nous voulons, comme vous l'avez dit plus tôt, éviter que les coûts n'augmentent.

Nous devons comprendre que les mesures de réduction des risques entraînent des coûts. Nous n'y pouvons rien; c'est un fait. Chaque règlement entraîne des coûts. C'est une question d'équilibre. Il serait peut-être utile que l'analyse des risques économiques fasse partie du mandat de l'ACIA, ou que celle-ci explique au public comment elle s'y prend pour établir les normes qu'elle applique à l'échelle nationale et internationale. Notre organisme se concentre surtout sur l'évaluation des risques, pas le volet économique de ceux-ci. Cela fait plutôt partie des questions que vous devez examiner, questions qui ont été mises en lumière tout au long de ce processus.

**Le sénateur Tkachuk:** La politique relative aux aliments m'a toujours fascinée. Tous les secteurs d'activité sont régis par des politiques, y compris la production biologique. Personnellement, je préfère les aliments non biologiques.

**M. Kolk:** Alors vous n'aimez pas les champignons.

**Le sénateur Tkachuk:** Pas du tout. Je les aime très bien cuits — pas de champignons crus pour moi.

À mon avis, il y a là un risque de surréglementation, ce qui coûterait trop cher et nuirait à l'industrie.

**Le sénateur Mercer:** Deux groupes sont lésés dans ce processus: les producteurs canadiens, et les consommateurs — que vous n'avez pas mentionné directement. Je sais que vous êtes confrontés à des problèmes et je comprends pourquoi vos prix ont diminué.

Toutefois, je veux savoir pourquoi le prix du steak que j'ai l'intention d'acheter ce soir, chez Loblaw's, n'a pas, lui, diminué. Vous avez dit que les Canadiens ont bien réagi, que notre consommation de boeuf est à la hausse. Or, la consommation augmenterait encore plus si l'on arrivait à régler le problème qui vous préoccupe. Le consommateur, lui, continue de payer le plein prix.

En passant, j'ai toujours cru qu'il était extrêmement difficile de siéger sous la bannière libérale en Alberta. Je commence à croire qu'il est encore plus difficile de travailler comme éleveur de bovins dans cette province, et je ne veux pas vous mettre sur le même pied que cette espèce plutôt rare qu'est un libéral de l'Alberta.



Could you comment on the consumer side?

**The Chairman:** Loblaw's profits just went up 12 per cent in the last quarter. Perhaps that is part of your answer.

Please go ahead.

**Mr. Kolk:** Someone talked about their interest in politics and food. If you look at the pyramid of food production, you will see there are multiple producers at the farm level. You then have processors, which number quite a few less than the producers. There are then the distributors and then the retailers. Concentration is driven by many factors, including your wish to ensure that you have low-cost food. Let us not say, "It is because of those bad retailers or bad processors who are consolidating so much." There are a number of factors in terms of globalization that are driving the food pyramid to a very sharp point.

In Canada, we have five significant retail players. They tend to be somewhat regionalized. Therefore, they do not compete too hard against each other. There are certainly some issues there. I do not know where to go with those. Perhaps you should buy at your local farmers' market, I am not sure.

I have two points to make on your comments, senator. First, I think the consumer has a legitimate question in terms of where the dollar in the chain is going. There was a question earlier on value chains. One of the things about a value chain is how we will share some of the dollars through that chain to get you as a consumer the best quality and the best value we can and still have farmers, processors, distributors and retailers making a profit. That is the challenge as to where value chains will be heading. That is the one side of the issue.

On the other side of the issue, we have tried to be careful not to start shooting people in the beef chain by pointing fingers at them. A lot of time could be spent in fighting the processors or in the cow-calf people fighting the different parts of the chain. I am not sure that would be energy well spent. As I have said before, when you turn the lights on, the rats run for the corners. Perhaps a little bit of transparency on retail and wholesale price reporting would not be so bad. If that were done, we could then talk about real facts. There are a lot of assumptions out there.

I do not have any answers for you, senator, because you and I both know what it costs to get a steak in a store.

**Mr. Fetting:** I spoke to some people in the packing industry because it was bizarre that, in July, in the heart of cattle country with an oversupply of beef, the price of steaks and some of the prime cuts were actually increasing. When you look at processing an entire animal, the reason for that is that they were able to sell the offal and the secondary cuts across the border. What happened in the Canadian sense is that in July and August those things could no longer be exported. Therefore, the actual

Qu'en est-il des consommateurs?

**Le président:** Les profits de Loblaw's ont augmenté de 12 p. 100 au dernier trimestre. C'est peut-être là que se trouve une partie de la réponse.

Allez-y.

**M. Kolk:** On a mentionné la politique relative aux aliments. Si l'on jette un coup d'oeil à la pyramide alimentaire, on voit qu'il y a de nombreux producteurs au niveau de l'exploitation agricole. Il y a ensuite les transformateurs, qui sont beaucoup moins nombreux que les producteurs, les distributeurs et enfin les détaillants. La concentration de l'industrie est attribuable à divers facteurs, y compris le désir d'avoir accès à des produits alimentaires à bas prix. Évitions de dire, «c'est à cause des détaillants ou des transformateurs qui consolident trop leurs activités.» Plusieurs facteurs, sur le plan de la mondialisation, agissent de façon marquée sur la pyramide alimentaire.

Au Canada, nous avons cinq grands détaillants répartis dans diverses régions. La concurrence entre eux n'est pas très vive. Il y a certainement des questions de ce côté-là qui méritent d'être examinées. Je ne sais que penser. Vous devriez peut-être vous approvisionner auprès des producteurs locaux.

Sénateur, pour revenir à votre déclaration, j'ai deux commentaires à faire. D'abord, le consommateur a tout à fait raison de se demander ce qui advient du dollar qu'il dépense dans la chaîne. On a parlé, plus tôt, de la chaîne des valeurs. Ce qu'il faut se demander, c'est comment partager certains des dollars qui transitent par cette chaîne dans le but de donner au consommateur le meilleur rapport qualité-prix, et de permettre aussi aux producteurs, transformateurs, distributeurs et détaillants de réaliser un profit. C'est le défi que nous devons relever. Voilà pour le premier point.

Deuxième point, nous avons essayé de ne pas montrer du doigt les intervenants de la chaîne de production de viande bovine. On pourrait passer beaucoup de temps à critiquer les transformateurs. Les éleveurs-naisseurs pourraient eux aussi passer beaucoup de temps à critiquer les différents intervenants dans cette chaîne. À mon avis, ce ne serait pas de l'énergie bien dépensée. Comme je l'ai déjà dit, quand vous allumez les lumières, les rats se réfugient dans les coins. Un peu plus de transparence au chapitre des prix de détail et des prix de gros ne serait pas une mauvaise chose. On pourrait ensuite s'attaquer aux problèmes réels. Les hypothèses dans ce domaine abondent.

Je n'ai pas de réponse à vous donner. Vous savez comme moi, sénateur, combien coûte un steak à l'épicerie.

**M. Fetting:** J'ai parlé à certains représentants de l'industrie d'emballage parce qu'on trouvait bizarre, en juillet, que la région qui se veut le centre même de la production bovine se retrouve avec une abondance de bœuf, et que le prix des steaks et de certaines coupes de choix, lui, augmente. En fait, on continuait de vendre les abats et les coupes secondaires au sud de la frontière. Leur exportation a été interdite en juillet et en août. Le prix des steaks a donc augmenté parce que seul un quartier de la vache

price for steaks had risen because an entire cow had to be slaughtered, only to use a quarter of it. That did drive the price of beef up in the short run.

In Western Canada, the packing industry is literally an oligopoly. In terms of transparency and having a rational discussion — and as an outsider I can say this — when I talk to my producer friends and feedlot operators, no one wants to take them on. They control the marketplace. I have 10,000 cattle I need to move. I do not want to bite the hand that feeds me. I say that with the greatest respect possible, without trying to cast any aspersions on anyone.

It is interesting that, in the United States over the course of the next two or three years, they will begin with country-of-origin labelling. I was absolutely shocked to discover, after BSE hit on May 20 — at the beginning of June, I purchased about \$200 worth of roasts, steaks and those kind of things, thinking I would be supporting my producers friends. After the fact, I discovered that I purchased \$200 worth of American beef because it was still being sold in retailers throughout Canada, even in southern Alberta.

**Senator Mercer:** I understand why you would not take them on. Perhaps that should be our job. We can have the retailers appear before this committee to find out why, with the savings they are getting, Loblaw's profits are up 13 per cent and the price of beef has not fallen. Perhaps we can help in that way.

**Mr. Kolk:** On page 9 of my document, I set out the numbers from the canfax.ca Web site. The average packer's gross margin for the period September 22 to February 16 was \$431 per carcass. That compares with \$144 one year ago and \$208 in the U.S. during that same time period. Recognize that they do not have access to the Taiwanese and Chinese markets. Some of the cuts for which they would normally get almost \$300 they are probably getting about \$120. That is a \$200 problem that the packers have as well.

I suspected retailers have some similar stuff. Right now, we are all speculating.

**Senator Sparrow:** Twenty-two years ago, Canadians were eating 90 pounds of beef per year. We are now eating 60 to 70 pounds of beef per year. We have that market that we can make up through consumption. However, that does not come overnight. It takes a long time for that.

You have a good message for us. Do you have a message that you can take to the cattle industry in terms of what they can do? I ask that because you mentioned that when this problem is solved at some point the Americans will buy up our good, young cattle for their use, which will hurt our own industry. That might very well be possible. However, the additional possibility is that the market will not open up and we destroy our own industry in any event.

abattue pouvait être utilisé. Le prix du boeuf a augmenté à court terme.

Dans l'Ouest, l'industrie d'emballage fonctionne, littéralement, comme un oligopole. On parle de transparence, de la nécessité d'avoir un débat rationnel — et je puis me permettre de le dire en tant qu'observateur — mais quand j'en discute avec mes amis producteurs et des exploitants de parcs d'engraissement, personne ne veut s'en prendre à l'industrie. Elle contrôle le marché. J'ai 10 000 têtes à abattre. Je ne veux pas cracher dans la soupe. Je dis cela avec respect, car je ne veux pas dénigrer qui que ce soit.

Les États-Unis vont, au cours des deux ou trois prochaines années, commencer à étiqueter les produits selon le pays d'origine. Après le cas d'ESB le 20 mai — j'ai acheté, au début de juin, pour environ 200 \$ de rôtis, de steaks, ainsi de suite, pensant que j'appuyais mes producteurs. J'ai découvert, à mon grand étonnement, que j'avais acheté pour 200 \$ de boeuf américain parce qu'on en vendait toujours chez les détaillants au Canada, même dans le sud de l'Alberta.

**Le sénateur Mercer:** Je comprends pourquoi vous ne voulez pas vous en prendre à l'industrie. C'est peut-être à nous de le faire. Nous pouvons convoquer les détaillants et leur demander pourquoi, compte tenu des profits qu'ils réalisent, le chiffre d'affaires de Loblaw's a augmenté de 13 p. 100 et le prix du boeuf n'a pas connu de baisse. Nous pouvons peut-être faire quelque chose de ce point de vue là.

**M. Kolk:** Vous allez trouver à la page 11 du document que je vous ai distribué des données qui sont tirées du site Web canfax.ca. La marge moyenne brute des transformateurs pour la période du 22 septembre au 16 février 2004 était de 431 \$ par carcasse. Elle était de 144 \$ il y a un an, et de 208 \$ aux États-Unis pendant la même période. N'oublions pas qu'ils n'ont pas accès aux marchés taïwanais et chinois. Certaines coupes pour lesquelles ils obtiennent habituellement 300 \$ se vendent peut-être 120 \$. Cet écart de 200 \$ préoccupe également les transformateurs.

J'imagine que les détaillants se retrouvent dans la même situation. Mais pour l'instant, ce ne sont que des hypothèses.

**Le sénateur Sparrow:** Il y a 22 ans, les Canadiens consommaient 90 livres de boeuf par année. Ils en consomment maintenant entre 60 et 70 livres. Nous pouvons combler cet écart en encourageant la consommation de boeuf. Toutefois, cela ne se fait pas du jour au lendemain.

Vous nous avez proposé des pistes de solution. Avez-vous des suggestions à faire à l'industrie bovine? Si je pose la question, c'est parce que vous avez dit qu'une fois ce problème réglé, les Américains vont acheter les jeunes bovins pour leur propre consommation, ce qui va nuire à notre industrie. C'est quelque chose qui pourrait très bien se produire. Toutefois, il est possible, aussi, que le marché demeure fermé et qu'on finisse de toute façon par détruire notre propre industrie.



Do you have a message for the cattlemen, a message that says that they should not be breeding their cows this year, or that they should breed only 50 per cent of them, so that we end up with 50 per cent of the calf crop? If they do not do that, the glut we have now will only increase. Is it possible that we can, in turn, advise the cattlemen? We seem to be silently saying, "Go ahead. Keep breeding. Keep that calf crop coming," when we cannot afford it. In Canada, throughout the years, we normally run 13 million head of cattle, including dairy. It is now up to about 14 million, as you have said. We will increase that herd if we could afford to do it on the farms.

Can you give me some idea of recommendations for cattlemen?

I believe you said that one third of exports to the United States is in live cattle and two thirds is in finished beef. In 2002, the value of live cattle and the value of beef were identical. There was \$1.8 billion for both. In dollar terms, that indicates we are exporting half and half.

Do those figures jive with yours?

**Mr. Kolk:** You have to be careful with big numbers. The numbers I used were from Alberta, the 300,000 and the 768,000. As well, in 2002, a lot of live yearlings and feeder cattle went. If that is part of the live numbers, that would have inflated it by quite a bit. We have to be careful if it is unfinished or not. The numbers sound right. We exported around that 3.6 billion, but I do not know the breakdown. The numbers I quoted you are for Alberta sales of either finished beef or finished cattle.

On the breeding herd, I am reminded of an article I just read in B.C. where they had a farm for troubled teens that had 20 cows. Victoria had a problem, because they had 20 cows and they were all pregnant and all going to calf at once. They did not know what to do with them. You cannot just turn off the breeding process. You have animals that need to be fed and everything else. I think that might not be as easy as perceived, and what we do with those animals becomes a real issue. Do we ask farmers to feed them for a year and leave them open? Do we say we would like to put some dollars in that? There are some real issues.

The message I would give to beef farmers is that we need to be moving up the value chain in terms of environmental responsibility, food safety and everything else, and we need to be working together to understand what our markets are and how we satisfy the consumer. The issue of the borders has a public component to it, and a need for some public support.

**Senator Sparrow:** At one time, the federal government paid farmers to take land out of production. Perhaps we can look at grants for taking the cattle out of production but maintaining the herd through to the system, the feeding process, to extend that

Avez-vous un message à transmettre aux éleveurs de bovins, un message qui dit qu'ils devraient éviter d'accoupler leurs vaches cette année, ou de n'accoupler que 50 p. 100 de celles-ci, pour qu'on se retrouve avec 50 p. 100 de la production de veaux de l'année? S'ils ne font pas cela, le marché sera encore plus saturé. Est-il possible de donner des conseils aux éleveurs de bovins? Nous semblons leur dire, en silence, de poursuivre leurs activités, alors que nous ne pouvons pas nous permettre de le faire. Nous comptons au Canada 13 millions de têtes de bétail, et cela comprend les vaches laitières. Nous en sommes maintenant à 14 millions environ, comme vous l'avez mentionné. Nous augmenterrions ce cheptel, si c'était possible de le faire.

Pouvez-vous me donner une idée des recommandations que nous pouvons faire aux éleveurs de bovins?

Vous avez dit que les bovins sur pied comptaient pour un tiers de nos exportations aux États-Unis, et le boeuf en carton, pour deux tiers. En 2002, la valeur des exportations de bovins sur pied et de boeuf en carton était identique, soit environ 1,8 milliard de dollars pour les deux. En dollars, c'est à peu près moitié moitié.

Est-ce que ces chiffres correspondent aux vôtres?

**M. Kolk:** Il faut faire attention. Les chiffres que j'ai utilisés, 300 000 et 768 000, s'appliquent à l'Alberta. De plus, en 2002, un grand nombre de veaux d'un an et de bovins d'engraissement ont été retirés du système. Si l'on ajoute ceux-ci aux bovins sur pied, cela ne peut que gonfler les chiffres. Nous devons nous assurer qu'il s'agit bien de bovins engraisés ou non. Les chiffres me semblent exacts. Nos exportations ont totalisé environ 3,6 milliards, mais il m'est impossible de vous donner une ventilation des chiffres. Ceux que j'ai cités s'appliquent aux ventes de bovins engraisés de l'Alberta.

Pour ce qui est des animaux reproducteurs, j'ai lu un article, en Colombie-Britannique, qui portait sur une exploitation agricole pour jeunes en difficulté qui comptait 20 vaches. Victoria a été confrontée à un problème, en ce sens que les 20 génisses en gestation allaient toutes mettre bas en même temps. On ne savait quelles mesures prendre. On ne peut pas tout simplement interrompre le processus de reproduction. Ces animaux doivent être nourris, ainsi de suite. Ce n'est pas aussi facile qu'on le croit, et le traitement réservé à ces animaux constitue un véritable problème. Devons-nous demander aux éleveurs de les nourrir pendant un an et ensuite de les laisser aller? Sommes-nous prêts à investir dans cette opération? Ce sont là de vrais problèmes auxquels il faut s'attaquer.

Ce que je dirais aux éleveurs de bovins, c'est que nous devons mettre l'accent, dans la chaîne de valeurs, sur la responsabilité environnementale, la sécurité alimentaire. Nous devons collaborer ensemble en vue de bien comprendre les marchés, les besoins du consommateur. La question des frontières comporte aussi un volet public. Nous devons solliciter l'appui du public.

**Le sénateur Sparrow:** À un moment donné, le gouvernement fédéral payait les cultivateurs pour qu'ils cessent de cultiver certaines terres. Nous pouvons peut-être envisager de verser une compensation financière aux éleveurs pour qu'ils gardent les

calf crop to a later year. Each year, the cow gets a year older too, so we are facing cow culling. I wonder if it is worth having a look at the possibility of that that type of subsidy?

**Mr. Kolk:** We do need to address the issue of the ongoing inventory and the growth of the inventory. There are a number of potentials to look at it, and yours is certainly one suggestion we need to consider.

I really want to thank the committee and the senators and their support for the time that we were given, for the opportunity to put voice to some of the issues that we see, and for your interest. I thank you for that, and we hope things move forward.

**The Chairman:** On behalf of the committee, I thank our witnesses. This has been our first meeting of this new session of Parliament. We recognize that the issue you are talking about is not just an issue in Alberta, Saskatchewan and the West, but that indeed it affects all Canadians. It was great that you gave us facts and statistics from people involved in this industry. It will help us. Next week, we will be hearing from the minister and other people in the industry, and your background will help us sharpen our questions to them. Thank you on behalf of the committee.

**Mr. Fetting:** I need to get my final lobby in. We do have great faith in our American friends — the border will open. There are always knee-jerk or short-term reactions we would like to take.

I would emphasize that if there is a solution over the short run that perhaps you could be lobbying and advocating for it is the loan guarantee side of things. It does provide another day for the operators. When I spoke about all the secondary industries affected by this, the most efficient and effective way of ensuring that cattle haulers haul and the feed mills sell is by getting the cattle into the feedlots and through that system. It will work out over the long run.

I was reminded not to be political, but we would welcome Senator St. Germain coming to our meetings to expound on his views. I am sure they will be warmly received.

I thank you all for allowing us to present today.

**The Chairman:** Honourable senators, the formal session has come to an end, but we will not adjourn the meeting because we have a motion that I will ask Senator Tkachuk to make. All honourable senators will have a copy of our budget for this year. As you know, we have two orders of reference, one to hear from the minister and others, and one to do further study on our previous study on value added. In order to do that, we need a budget that we have to submit to Internal Economy. Senator Tkachuk wishes to make a motion.

**Senator Tkachuk:** Do you want me to make it in one motion?

bovins dans le système, pour qu'ils retardent la production de veaux d'une année. La vache vieillit elle aussi d'une année tous les ans, et il faudra, à un moment donné, envisager de l'abattre. Je me demande s'il y a lieu d'envisager de verser une sorte de compensation financière aux éleveurs?

**M. Kolk:** Nous devons nous attaquer à la question de l'augmentation du cheptel bovin. Plusieurs possibilités qui s'offrent à nous. Votre suggestion est intéressante.

Je tiens à remercier le comité et les sénateurs de leur soutien, et aussi de nous avoir donné l'occasion d'exposer certains des problèmes qui nous préoccupent. Je vous remercie, et j'espère que le dossier va progresser.

**Le président:** Je tiens, au nom du comité, à remercier nos témoins. C'est la première réunion que tient le comité au cours de la nouvelle session. Nous sommes conscients du fait que le problème que vous avez soulevé ne concerne pas uniquement l'Alberta, la Saskatchewan et l'Ouest, mais l'ensemble des Canadiens. Je vous sais gré de nous avoir fourni des données et des statistiques. Elles vont nous être utiles. Nous allons entendre, la semaine prochaine, le ministre et d'autres représentants de l'industrie. Vos renseignements vont nous permettre de leur poser des questions plus pointues. Encore une fois, merci.

**M. Fetting:** Je tiens à faire un dernier commentaire. Nous faisons confiance à nos amis américains — la frontière va ouvrir de nouveau. Il est normal de réagir de façon impulsive ou de prendre des mesures ponctuelles.

Il y a peut-être une solution que vous pourriez proposer et recommander à court terme, soit les garanties de prêt. Cette mesure aiderait les exploitants. J'ai parlé des industries secondaires qui sont touchées par cette crise. La façon la plus efficace de faire en sorte que les transporteurs de bétail et les fabricants d'aliments restent en affaires, c'est d'acheminer le bétail dans les parcs d'engraissement et ensuite dans le système. Cela va finir par donner des résultats à long terme.

On m'a dit de laisser la politique de côté, mais nous accepterions volontiers que le sénateur St. Germain assiste à nos réunions et nous fasse part de ses vues. Je suis certain qu'elles seraient bien accueillies.

Merci de nous avoir rencontrés aujourd'hui.

**Le président:** Honorables sénateurs, la discussion est terminée. Avant de suspendre la séance, j'aimerais qu'on examine une motion que va nous présenter le sénateur Tkachuk. Tous les honorables sénateurs ont reçu une copie du budget de cette année. Comme vous le savez, nous avons deux ordres de renvoi, un qui consiste à entendre le ministre et d'autres représentants, et un autre qui consiste à effectuer une étude plus poussée sur la valeur ajoutée. Pour ce faire, il nous faut un budget que nous devons soumettre au Comité de régie interne. Le sénateur Tkachuk souhaite présenter une motion.

**Le sénateur Tkachuk:** Voulez-vous que je n'en présente qu'une seule?



I move that we adopt the budget both for \$7,000 regarding our general term order of reference and that we also adopt the budget of \$10,700 for specific terms on value added products.

**The Chairman:** All in favour?

**Hon. Senators:** Agreed.

**Senator Tkachuk:** Thank you for your support.

The committee adjourned.

Je propose que le comité adopte le budget de 7 000 \$ applicable à l'ordre de renvoi général, et qu'il adopte aussi le budget de 10 700 \$ pour l'examen de questions liées aux produits à valeur ajoutée.

**Le président:** Êtes-vous d'accord?

**Des voix:** Oui.

**Le sénateur Tkachuk:** Je vous remercie de votre appui.

La séance est levée.

---







*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Communication Canada – Publishing  
Ottawa, Ontario K1A 0S9

*En cas de non-livraison,*  
*retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Communication Canada – Édition  
Ottawa (Ontario) K1A 0S9

WITNESSES

*As individuals:*

John Kolk;  
Ed Fetting.

TÉMOINS

*À titre personnel:*

John Kolk;  
Ed Fetting.



25  
A48



Third Session  
Thirty-seventh Parliament, 2004

Troisième session de la  
trente-septième législature, 2004

## SENATE OF CANADA

---

## SÉNAT DU CANADA

---

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité  
sénatorial permanent de l'*

# Agriculture and Forestry

# Agriculture et des forêts

*Chair:*

The Honourable DONALD H. OLIVER

---

*Président:*

L'honorable DONALD H. OLIVER

---

Tuesday, February 24, 2004  
Thursday, February 26, 2004

---

Le mardi 24 février 2004  
Le jeudi 26 février 2004

---

Issue No. 2

Fascicule n° 2

**Second and third meetings on:**

Present state and the future of agriculture  
and forestry in Canada

---

**Deuxième et troisième réunions concernant:**

L'état actuel et les perspectives d'avenir de l'agriculture  
et des forêts au Canada

---

WITNESSES:  
(See back cover)

TÉMOINS:  
(Voir à l'endos)





THE STANDING SENATE COMMITTEE  
ON AGRICULTURE AND FORESTRY

The Honourable Donald H. Oliver, *Chair*

The Honourable Joyce Fairbairn, P.C., *Deputy Chair*  
and

The Honourable Senators:

* Austin, P.C. (or Rompkey, P.C.)	* Lynch-Staunton (or Kinsella)
Callbeck	Mercer
Fairbairn, P.C.	Oliver
Gustafson	Ringuette
Hubley	St. Germain, P.C.
LaPierre	Sparrow
Lawson	Tkachuk

\* *Ex Officio Members*

(Quorum 4)

*Change in membership of the committee:*

Pursuant to rule 85(4), membership of the committee was amended as follows:

The name of the Honourable Senator Lawson substituted for that of the Honourable Senator Day (*February 25, 2004*).

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT  
DE L'AGRICULTURE ET DES FORÊTS

*Président:* L'honorable Donald H. Oliver

*Vice-présidente:* L'honorable Joyce Fairbairn, c.p.  
et

Les honorables sénateurs:

* Austin, c.p. (ou Rompkey, c.p.)	* Lynch-Staunton (ou Kinsella)
Callbeck	Mercer
Fairbairn, c.p.	Oliver
Gustafson	Ringuette
Hubley	St. Germain, c.p.
LaPierre	Sparrow
Lawson	Tkachuk

\* *Membres d'office*

(Quorum 4)

*Modification de la composition du comité:*

Conformément à l'article 85(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit:

Le nom de l'honorable sénateur Lawson substitué à celui de l'honorable sénateur Day (*le 25 février 2004*).

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Tuesday, February 24, 2004  
(3)

[English]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met at 5:50 p.m., this day, in room 705, Victoria Building, the Chair, the Honourable Donald H. Oliver, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Callbeck, Fairbairn, P.C., Gustafson, Hubley, Mercer, Oliver, Ringuette and St. Germain, P.C. (8).

*In attendance:* From the Research Branch of the Library of Parliament: Frédéric Forge and Marc LeBlanc.

*Also in attendance:* The official reporters of the Senate.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Monday, February 16, 2004, the committee began its consideration of the present state and the future of agriculture and forestry Canada. (*For complete text of Order of Reference, see proceedings of the committee, Issue No. 1.*)

WITNESSES:

*From Agriculture and Agri-Food Canada:*

- Mr. Andrew Marsland, Assistant Deputy Minister, Market and Industry Services Branch;
- Mr. Tom Richardson, A/Assistant Deputy Minister, Strategic Policy Branch;
- Mr. Gilles Lavoie, Senior Director General, Operations, Market and Industry Services Branch.

*From the Canadian Food Inspection Agency*

- Mr. Robert Carberry, Vice-President, Programs;
  - Mr. Brian Evans, Chief Veterinarian Officer for Canada.
- The Chair made an opening statement.
- Mr. Marsland and Mr. Carberry made a presentation.
- Mr. Marsland, Mr. Carberry, Mr. Evans and Mr. Lavoie answered questions.

The Chair made a closing statement.

At 7:40 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

\_\_\_\_\_

PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le mardi 24 février 2004  
(3)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 17 h 50, dans la salle 705 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Donald H. Oliver (président).

*Membres du comité présents:* Les honorables sénateurs Callbeck, Fairbairn, c.p., Gustafson, Hubley, Mercer, Oliver, Ringuette et St. Germain, c.p. (8).

*Également présents:* De la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement: Frédéric Forge et Marc LeBlanc.

*Aussi présents:* Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le lundi 16 février 2004, le comité entreprend l'étude de l'état actuel et des perspectives d'avenir de l'agriculture et des forêts au Canada. (*Voir le texte complet de l'ordre de renvoi dans le fascicule n° 1 des délibérations du comité.*)

TÉMOINS:

*D'Agriculture et Agroalimentaire Canada:*

- M. Andrew Marsland, sous-ministre adjoint, Direction générale des services à l'industrie et aux marchés;
- M. Tom Richardson, sous-ministre adjoint intérimaire, Direction générale des politiques stratégiques;
- M. Gilles Lavoie, directeur général principal, Opérations, Direction générale des services à l'industrie et aux marchés.

*De l'Agence canadienne d'inspection des aliments:*

- M. Robert Carberry, vice-président, Programmes;
  - M. Brian Evans, vétérinaire en chef du Canada.
- Le président fait une déclaration liminaire.
- M. Marsland et M. Carberry font un exposé.
- M. Marsland, M. Carberry, M. Evans et M. Lavoie répondent aux questions.

Le président fait une déclaration en guise de conclusion.

À 19 h 40, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

\_\_\_\_\_



OTTAWA, Thursday, February 26, 2004

(4)

[English]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met at 8:38 a.m., this day, in room 705, Victoria Building, the Deputy Chair, the Honourable Joyce Fairbairn, P.C., presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Callbeck, Fairbairn, P.C., Gustafson, Hubley, Mercer, Sparrow and St. Germain, P.C. (7).

*In attendance:* From the Research Branch of the Library of Parliament: Frédéric Forge.

*Also in attendance:* The official reporters of the Senate.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Monday, February 16, 2004, the committee began its consideration of the present state and the future of agriculture and forestry Canada. (*For complete text of Order of Reference, see proceedings of the committee, Issue No. 1.*)

WITNESS:

*From the Canadian Meat Council:*

Mr. Jim Laws, Executive Director.

The Deputy Chair made an opening statement.

Mr. Laws made a presentation and answered questions.

The Deputy Chair made a closing statement.

At 10:25 a.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

OTTAWA, le jeudi 26 février 2004

(4)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 8 h 38, dans la pièce 705 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Joyce Fairbairn, c.p. (*vice-présidente*).

*Membres du comité présents:* Les honorables sénateurs Callbeck, Fairbairn, c.p., Gustafson, Hubley, Mercer, Sparrow et St. Germain (7).

*Également présent:* De la Direction de la recherche de la Bibliothèque du Parlement: Frédéric Forge.

*Aussi présents:* Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le lundi 16 février 2004, le comité entreprend son étude sur l'état actuel et les perspectives d'avenir de l'agriculture et des forêts au Canada. (*L'ordre de renvoi figure dans le fascicule n° 1 du comité.*)

TÉMOIN:

*Du Conseil des viandes du Canada:*

M. Jim Laws, directeur exécutif.

La vice-présidente fait une déclaration.

M. Laws fait une déclaration et répond aux questions.

La vice-présidente fait une déclaration.

À 10 h 25, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

*La greffière du comité,*

Keli Hogan

*Clerk of the Committee*

**EVIDENCE**

OTTAWA, Tuesday, February 24, 2004

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry, authorized to hear from time to time witnesses, including both individuals and representatives from organizations, on the present state and the future of agriculture and forestry in Canada, met this day at 5:50 p.m.

**Senator Donald H. Oliver** (*Chairman*) in the Chair

[*English*]

**The Chairman:** Honourable senators, I am pleased to call this second meeting of the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry to order on our issues relating to BSE.

[*Translation*]

Let me begin by welcoming honourable senators and observers who are with us here today. I would also like to welcome those Canadians who are watching the committee proceedings on CPAC or listening to us on the Internet.

[*English*]

For several months now Canada has been faced with the incidence of BSE. Although it was just a single case, this event has greatly affected farming communities across the country. There are very few people in Canada today who are unaware of the very stressful and serious economic consequences facing the beef industry.

This evening we have invited officials from the Department of Agriculture and Agri-food Canada, as well as from the Canadian Food Inspection Agency, to brief us on the current BSE situation in Canada.

Presenting on behalf of the Department of Agriculture and Agri-food Canada is Mr. Andrew Marsland, Mr. Tom Richardson and Mr. Gilles Lavoie. Accompanying them from the Canadian Food Inspection Agency is Mr. Robert Carberry and Dr. Brian Evans. I now offer the floor to Mr. Marsland to be the first presenter.

[*Translation*]

**Mr. Andrew Marsland, Assistant Deputy Minister, Market and Industry Services Branch, Agriculture and Agri-Food Canada:** Thank you, honourable senators. We are pleased to be here with you this evening and welcome the opportunity to bring you up to date and to provide additional comments since our last meeting with you on October 30, 2003.

I am Andrew Marsland, Assistant Deputy Minister, Market and Industry Services Branch at Agriculture and Agri-Food Canada. I am accompanied this evening by Tom Richardson, Assistant Deputy Minister at Agriculture and Agri-Food Canada, who is responsible for Canada's domestic risk management

**TÉMOIGNAGES**

OTTAWA, le mardi 24 février 2004

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts, autorisé à entendre de temps en temps les témoignages d'individus et de représentants d'organismes sur l'état actuel et les perspectives d'avenir de l'agriculture et des forêts au Canada, se réunit aujourd'hui à 17 h 50.

**Le sénateur Donald H. Oliver** (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

**Le président:** Honorables sénateurs, c'est avec plaisir que j'ouvre la deuxième séance du Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts, consacrée à l'ESB.

[*Français*]

J'aimerais tout d'abord vous souhaiter la bienvenue, honorables sénateurs, ainsi qu'à nos observateurs ici présents. J'aimerais également souhaiter la bienvenue aux Canadiennes et Canadiens qui nous observent et nous écoutent sur les ondes du réseau CPAC et sur l'Internet.

[*Traduction*]

Depuis quelques mois déjà, le Canada fait face aux conséquences de l'apparition de l'ESB. Seul un cas a été détecté et pourtant les communautés agricoles partout au pays ont été gravement touchées. Les Canadiens dans leur ensemble sont conscients des conséquences économiques dévastatrices subies par le secteur de l'élevage bovin.

Ce soir, nous avons invité des hauts fonctionnaires du ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire ainsi que de l'Agence canadienne d'inspection des aliments pour qu'ils nous présentent les derniers développements dans le dossier de l'ESB au Canada.

MM. Andrew Marsland, Tom Richardson et Gilles Lavoie prendront la parole au nom du ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire. MM. Robert Carberry et Brian Evans, pour leur part, représentent l'Agence canadienne d'inspection des aliments. Je donne maintenant la parole à notre premier intervenant, M. Marsland.

[*Français*]

**M. Andrew Marsland, sous-ministre adjoint, Direction générale des services à l'industrie et aux marchés, Agriculture et Agroalimentaire Canada:** Honorables sénateurs, je vous remercie. Nous sommes heureux d'être ici avec vous ce soir et nous saluons l'occasion qui nous est donnée de faire le point sur certaines questions avec vous et de formuler des observations qui s'ajouteront à celles de notre dernière rencontre du 30 octobre 2003.

Je me présente, Andrew Marsland, sous-ministre adjoint, Direction générale des services à l'industrie et aux marchés de l'agriculture et agroalimentaire du Canada. Je suis accompagné de Tom Richardson, sous-ministre adjoint d'Agriculture et Agroalimentaire Canada, chargé des programmes de gestion des



programs, and Gilles Lavoie, who is a Senior Director General of Operations and responsible for much of the department's involvement in the BSE file.

In our last appearance before you on October 30, we indicated that we have based our representations to foreign markets on a joint industry-province-federal-government-agreed advocacy strategy.

We continue to work with the Beef Value Chain Round Table and the provinces to share information and coordinate our efforts. The underpinnings of our joint strategy remain straightforward. It simply asks that decisions be made on the basis of good science, and we are making progress.

In spite of the December BSE case that was subsequently traced to Canada, there has been no further disruption of our trade with the U.S. or Mexico.

The International Team of Experts' review of the May BSE case in Canada concluded that there was the possibility of finding a few additional isolated cases. Unfortunately, a BSE case was discovered in Washington State in December 2003 and traced to Canada. This discovery has been the catalyst for a lot of activity on this file, much of it positive in that it underlines the need to manage BSE on a North American basis and the need to work together to reopen international markets. Upon the close of the U.S. investigation, the U.S. subcommittee, whose members were essentially the same as the international team of experts that reviewed Canada's situation in May, unambiguously concluded that BSE is a North American problem.

*[English]*

While we continue to work aggressively in all markets, understandably, regaining access for live cattle in the U.S. market remains our priority. This would allow a return to a more normal market situation and relieve the immense hardship many sectors of our cattle and other industries continue to suffer.

When we last spoke, the U.S. was allowing imports of boneless beef under a permit system which, in effect, reintegrated the Canadian and U.S. markets for beef, although not for live cattle. The U.S. was also on the verge of publishing a rule to allow the importation of certain live animals that, at the time, many producers hoped could be finalized in the first quarter of this year. The U.S. published this rule on November 4, 2003, with a 60-day comment period ending January 5, 2004.

As we know, on December 23, the U.S. announced a discovery of BSE in Washington state. As the rules-comment period drew to an end, the U.S. announced it would close the comment period as

risques au Canada, et de M. Gilles Lavoie, directeur général principal des opérations, chargé d'une grande partie de l'activité du ministère dans le dossier de l'encéphalopathie spongiforme bovine.

À notre dernière comparution devant ce comité, le 30 octobre 2003, nous avons mentionné avoir fondé nos observations aux responsables des marchés étrangers sur une stratégie de défense de nos intérêts constatés entre les secteurs, les provinces et le gouvernement fédéral.

Nous continuons de collaborer avec la table ronde de la Chambre des valeurs du boeuf et avec les provinces afin de partager l'information et coordonner nos efforts. Les bases de notre stratégie commune nous rassemble. Disons simplement que les décisions se basent sur la science et que nous faisons du progrès.

En dépit du cas de ESB survenu en décembre, dont l'origine a été, par la suite, attribué au Canada, il n'y a pas eu d'autres perturbations de nos échanges commerciaux avec les États-Unis ou le Mexique.

L'équipe internationale d'experts a conclu son examen du cas de ESB survenu en mai au Canada en affirmant qu'il se pouvait que l'on découvre encore quelques cas isolés. Malheureusement, il s'est produit un cas de ESB dans l'État de Washington en décembre 2003, et, après enquête, son origine a été attribué au Canada. Cette découverte a été le catalyseur d'une activité intense sur ce dossier, en partie positive puisqu'elle souligne la nécessité de maîtriser l'ESB à l'échelle de l'Amérique du Nord, et celle de collaborer pour ouvrir les marchés internationaux. Aux termes de l'enquête américaine, le sous-comité américain, dont les membres étaient essentiellement ceux de l'équipe internationale susmentionnée, a conclu sans équivoque que l'ESB est un problème nord-américain.

*[Traduction]*

Tandis que nous continuons de travailler sans relâche sur tous les marchés, il est tout naturel que notre priorité reste de regagner l'accès au marché états-uniens pour les bovins vivants. Cela permettrait un retour à une situation commerciale plus normale et soulagerait beaucoup de segments de nos secteurs bovins et autres d'une grande partie de leurs dures épreuves.

À notre dernière comparution, les États-Unis autorisaient les importations de boeuf désossés en vertu d'un système de permis qui, en effet, rétablissait l'intégration des marchés canadiens et états-uniens du boeuf, mais non des bovins vivants. Les États-Unis étaient également sur le point de publier une règle pour autoriser l'importation de certains animaux vivants. À l'époque, beaucoup de producteurs espéraient que cela se concrétise dans le premier trimestre de 2004. Les États-Unis ont publié la règle le 4 novembre 2003, accordant un délai de 60 jours se terminant le 5 janvier 2004 pour formuler des observations.

Comme vous le savez, le 23 décembre, les États-Unis ont annoncé la découverte d'un cas d'ESB dans l'État de Washington. Comme le délai des observations sur le projet de règle tirait à sa

originally scheduled on January 5. Canada prepared official comments based on extensive consultations with industry and the provinces, and submitted these on January 5, 2004.

Allow me to provide the clerk with copies of a summary prepared by the Canadian Food Inspection Agency, CFIA, of Canada's comments on the rule.

The discovery of BSE in the U.S. precipitated a number of U.S. policy changes in regard to BSE. I wish to briefly mention the U.S. decision to remove specified risk materials, commonly known as SRMs, from the human food chain because the decision strengthened the arguments we set out in our comments on the proposed rule. You may recall that SRMs are tissues that, in BSE-infected cattle, contain the agent that may transmit the disease.

Canada has been removing SRMs from the human food system since August 23 of last year. The U.S. is now implementing the same measure, which further supports Canada's position that the 30-month age restriction for cattle and beef imports in the proposed rule is not appropriate.

On February 9, 2004, the U.S. announced that it had finished its investigation. We anticipate that further steps toward finalizing the proposed rule are imminent, likely the reopening of the comment period for a relatively short period, perhaps 30 days. This reinvigorates due process to finalize the rule that had been stopped by the discovery of BSE in the U.S.

As we mentioned before, once the new comment period closes, under U.S. law the U.S. Department of Agriculture, USDA, will have to analyze and respond formally to all the comments received on the publication of final rule. The length of time this takes depends largely upon the extent of the comments received. While our prospects for progress are positive, it remains premature to talk about exactly when the border will open for live cattle.

The industry, provinces and the federal government are working in cooperation with counterparts at all levels to open the borders in all markets. I will provide the clerk with an updated version of a document entitled, "BSE: Summary of Actions Taken by Trade Partners," which has been prepared jointly by the CFIA, the Department of Foreign Affairs and International Trade and ourselves. We have presented you with a similar summary the last time we appeared before this committee.

In addition to the U.S. and Mexico, it is noteworthy that Antigua, Barbuda, Barbados, Grand Cayman Islands, Jamaica, Trinidad and Tobago and the Philippines have all partially opened their borders to various Canadian commodities. An industry-led trade mission, with CFIA participation, left last Saturday for Russia to continue to press for the opening of that market.

fin, les États-Unis ont annoncé qu'il se terminerait à la date prévue à l'origine, le 5 janvier. Le Canada a préparé ses observations officielles, en les fondant sur de vastes consultations de l'industrie et des provinces et il les a présentées le 5 janvier 2004.

Permettez-moi de remettre à la greffière des exemplaires d'un résumé des observations du Canada portant sur la règle, préparé par l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA).

La découverte du cas d'ESB aux États-Unis a précipité le nombre de modifications apportées par ce pays à ses politiques concernant cette maladie. Je veux brièvement mentionner la décision états-unienne de supprimer les matériels à risque spécifiés, appelés communément MRS, de la filière alimentaire humaine parce que cette décision a renforcé les arguments que nous avons exposés dans nos observations sur le projet de règle. Vous vous rappelez que les matériels à risque spécifiés sont des tissus qui, chez les bovins infectés par l'ESB, renferment l'agent qui peut transmettre la maladie.

Le Canada a commencé à retirer ces matériels des aliments destinés à l'homme dès le 23 août 2003. Les États-Unis appliquent désormais la même mesure, ce qui conforte la position canadienne selon laquelle la limite de 30 mois touchant les importations de bovins et de boeuf, dans le projet de règle, n'est pas appropriée.

Le 9 février 2004, les États-Unis ont annoncé la fin de leur enquête. Nous prévoyons l'imminence de mesures pour le parachèvement de la règle, probablement la réouverture de la période d'observations pour une période relativement courte d'une trentaine de jours. Cela remet sur pied le processus normal de parachèvement de la règle, interrompu par la découverte de l'ESB aux États-Unis.

Comme nous l'avons mentionné, dès que la nouvelle période de transmission des observations se terminera, le ministère de l'Agriculture des États-Unis, le USDA, en vertu de la loi états-unienne, devra analyser toutes les observations reçues sur le projet de règle et y répondre officiellement. Le délai de réponse dépend en grande partie du volume des observations reçu. Si nous sommes positifs quant à l'évolution du dossier, il est encore trop tôt pour avancer une date précise pour l'ouverture de la frontière aux bovins vivants.

L'industrie, les provinces et l'État fédéral collaborent avec leurs homologues de tous les niveaux pour faire ouvrir toutes les frontières. Je donnerai à la greffière une version actualisée du document résumant les mesures prises par les partenaires commerciaux contre l'ESB et préparé conjointement par l'ACIA, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et nous-mêmes. Nous vous avons présenté un résumé semblable lors de notre comparution précédente.

Outre les États-Unis et le Mexique, il est notable qu'Antigua-et-Barbuda, la Barbade, les îles Caïmans, la Jamaïque, Trinité-et-Tobago et les Philippines ont tous ouvert partiellement leurs frontières à divers produits canadiens. Une mission commerciale dirigée par l'industrie, avec la participation de l'ACIA, est partie samedi dernier pour la Russie, pour continuer à plaider pour la réouverture de ce marché.



As you may know, Mr. Bob Speller, Minister of Agriculture and Agri-Food Canada, participated in a mission to Asia in January to meet with his Korean and Japanese counterparts in an effort to address their concerns about the importation of Canadian products.

As an outcome of that mission, Korea agreed to continue technical discussions and information sharing which are both positive steps to regaining access in that market. Japan committed to begin bilateral technical discussions to examine ways to re-establish Canadian beef exports to Japan as soon as possible. Canada will soon place a veterinary health official in Tokyo to work with the Japanese and other regional officials to facilitate greater understanding of Canada's BSE measures and to assist in resolving market concerns. Mr. Yoshiyuki Kamei, Japan's Minister of Agriculture, Forestry and Fisheries, also committed to work with Canada at the World Organization for Animal Health, OIE. This supports the Canada-United States-Mexico initiative that was formalized in September of last year to develop a more practical risk-based international approach to trade.

Looking at North America, a bilateral meeting between Prime Minister Martin and President Bush on January 13, 2004 resulted in a commitment by the U.S. to coordinate efforts on BSE with Canada. Minister Speller's mission to Washington later that week culminated in a trilateral meeting with Ms. Ann Veneman, Secretary, U.S. Department of Agriculture, and Mr. Janvier Usabiaga, Secretary of Agriculture for Mexico. In their joint statement to ministers, they confirmed their willingness to manage BSE on a North America basis and to return to a normal market situation as soon as possible. It was also agreed that maintaining consumer confidence in beef is fundamental to the management of BSE issues and that it will remain a top priority in future discussions to improve the international approach to BSE. Each government agreed to designate a sub-cabinet level official to coordinate the ongoing interagency efforts toward a resumption of exports based on a harmonized framework. These officials met last week and will meet again in the coming weeks to further this work. Minister Speller remains in frequent contact with U.S. Secretary Veneman.

On January 9, 2004 the Government of Canada announced \$92.1 million of funding to enhance Canada's measures for identification, tracking and tracing, and increased BSE surveillance and testing. These measures will build on what is already one of the strongest food safety systems in the world and demonstrate the commitment of government to address the issue of BSE and support the industry. We continue to work very closely with industry. Since last October, we have met with the entire Beef Value Chain Roundtable on two occasions and I host calls at least weekly with the chairman of working groups of that roundtable. We appreciate the severe hardship the import bans have caused, as well as the uncertainty of not knowing when the

Comme vous le savez, M. Bob Speller, ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire, a participé à une mission en Asie en janvier pour rencontrer ses homologues coréens et japonais dans un effort pour répondre à leurs préoccupations à l'égard de l'importation de produits canadiens.

Les résultats de cette mission ont été les suivants: la Corée a accepté de poursuivre les discussions techniques et le partage de renseignements, deux mesures concrètes pour regagner ce marché. Le Japon s'est engagé à entamer des discussions techniques bilatérales pour examiner des façons de reprendre les exportations de boeuf canadien vers le Japon aussitôt que possible. Bientôt, le Canada délèguera un fonctionnaire vétérinaire à Tokyo pour collaborer avec les Japonais et les autres responsables régionaux afin de mieux expliquer les mesures qu'il a prise contre l'ESB et d'aider à dissiper les craintes du marché. M. Yoshiyuki Kamei, ministre japonais de l'Agriculture, des Forêts et des Pêches, s'est également engagé à collaborer avec le Canada à l'Office international des épizooties, l'OIE. Cela appuie l'initiative du Canada, des États-Unis et du Mexique, officialisée en septembre 2003, visant à développer une approche internationale plus pratique aux échanges commerciaux, fondée sur l'évaluation des risques.

En Amérique du Nord, une réunion bilatérale entre le premier ministre Martin et le président Bush, le 13 janvier 2004, a amené les États-Unis à s'engager à coordonner leurs efforts contre l'ESB avec le Canada. La mission du ministre Speller à Washington, plus tard dans la même semaine, a culminé avec une réunion trilatérale entre lui et Mme Ann Veneman, secrétaire du ministère de l'Agriculture américain, et M. Janvier Usabiaga, secrétaire du ministère de l'Agriculture mexicain. Dans leur déclaration commune à l'intention des ministres, ils ont confirmé leur volonté de maîtriser l'ESB dans toute l'Amérique du Nord et de faire revenir les marchés à la normale aussitôt que possible. Il a été aussi convenu que le maintien de la confiance des consommateurs dans le boeuf est fondamental pour la gestion du dossier de l'ESB et que cela restera une priorité des plus importantes dans les discussions à venir pour améliorer l'approche internationale contre l'ESB. Chaque gouvernement a consenti à désigner un sous-ministre pour coordonner les efforts permanents entre les organismes vers la reprise harmonieuse des exportations. Ces fonctionnaires se sont rencontrés la semaine dernière et se rencontreront de nouveau dans les prochaines semaines pour poursuivre leurs travaux. Le ministre Speller reste en contact fréquent avec la secrétaire américaine Veneman.

Le 9 janvier 2004, le Canada a annoncé un financement de 92,1 millions de dollars pour intensifier les mesures canadiennes concernant l'identification et la traçabilité, ainsi qu'une surveillance et un dépistage plus poussés de l'ESB. Ces mesures se fonderont sur ce qui est déjà l'un des systèmes de salubrité des aliments les plus sûrs dans le monde et elles prouvent la détermination du gouvernement à combattre l'ESB et à appuyer l'industrie canadienne. Nous continuons de collaborer très étroitement avec l'industrie. Depuis octobre, nous avons rencontré tous les membres de la Table ronde sur la chaîne de valeur du boeuf à deux occasions, et au moins une fois par semaine, je communique avec les présidents des groupes de travail

border will open. We have modified the cull-cow assistance program to remove the requirement for slaughter, in response to the needs expressed by industry. We are meeting regularly to discuss the ability of our existing risk-management programs to address the serious economic situation in which many sectors, affected by the import bans, find themselves. We are here to address any specific questions you may have in regards to support for the industry.

I will turn to Mr. Carberry.

**Mr. Robert Carberry, Vice-President, Programs, Canadian Food Inspection Agency:** Thank you, Mr. Chairman. I am here today with Dr. Evans, chief veterinary officer for Canada who you may recognize due to his numerous BSE technical briefings on our national news service.

I am pleased to appear before this committee to answer your questions concerning Canada's current BSE situation.

[Translation]

As the committee is aware, the CFIA is the Government of Canada's regulator for food safety, animal health and plant protection. We are committed to maintaining and enhancing the high level of food safety Canadians expect from our food supply. We work with other federal departments, the provinces and territories, producers, processors, distributors and consumers.

In the past years, much of our activity has been focused on strengthening our ability to respond to an ever-increasing global threat and emergencies that threaten food safety and animal and plant health.

[English]

When the first BSE infected cow was diagnosed last May the CFIA immediately began an exhaustive investigation. Within weeks the agency quarantined 18 locations and conducted trace-back, trace-forward, trace-out and feed investigations. In all, we tested over 2,000 animal samples. There were no additional animals found infected with BSE.

In December, a single cow in Washington State was found to have the disease. The CFIA worked very closely with our American counterparts to investigate the source of the infection. Again, the agency was able to effectively trace the cow's origin and no additional animals were found infected.

de cette table ronde. Nous sommes sensibles aux très graves difficultés causées par les interdictions frappant les importations ainsi qu'à l'incertitude dans laquelle nous plonge l'ignorance de la date de la réouverture de la frontière. Nous avons modifié le programme d'aide aux propriétaires de vaches de réforme pour ne pas les obliger à les abattre, en réponse aux besoins exprimés par notre industrie. Nous nous réunissons régulièrement pour poursuivre les discussions sur la capacité de nos programmes de gestion des risques à corriger la situation économique grave dans laquelle se trouvent de nombreux secteurs touchés par l'interdiction des importations. Nous sommes ici pour répondre à toute question précise que vous pourriez formuler sur le soutien accordé à l'industrie.

Je vais maintenant céder la parole à M. Carberry.

**M. Robert Carberry, vice-président, Programmes, Agence canadienne d'inspection des aliments:** Merci, monsieur le président. Je suis ici aujourd'hui accompagné du Dr Brian Evans, vétérinaire en chef du Canada, que vous avez sans doute déjà vu à l'occasion d'une de ses nombreuses séances d'information technique sur l'ESB diffusées sur notre chaîne d'information nationale.

Je suis heureux de me présenter devant ce comité pour répondre aux questions qu'il se pose sur la situation actuelle de l'ESB au Canada.

[Français]

Comme le comité le sait, l'ACIA est l'organisme de réglementation du gouvernement du Canada en ce qui concerne la salubrité des aliments, la santé des animaux et la protection des végétaux. Nous sommes résolus à préserver et à rehausser le haut niveau de salubrité des aliments que les Canadiens attendent de nos disponibilités alimentaires. Nous collaborons pour ce faire avec d'autres ministères fédéraux, les provinces et les territoires, les producteurs, les transformateurs, les distributeurs et les consommateurs.

Ces dernières années, l'essentiel de nos activités a porté sur le renforcement de notre capacité à faire face à l'augmentation des risques et des urgences qui menacent la salubrité des aliments, la santé des animaux et la protection des végétaux.

[Traduction]

Lorsque le premier bovin atteint d'ESB a été dépisté au mois de mai dernier, l'ACIA a immédiatement lancé une enquête approfondie. En l'espace de quelques semaines, l'Agence a mis en quarantaine 18 élevages et a mené des enquêtes de retraçage et des analyses des aliments. Au total, nous avons analysé plus de 2 000 échantillons prélevés sur des animaux, et n'avons décelé le virus de l'ESB chez aucun autre animal.

Au mois de décembre, dans l'État de Washington, une autre vache atteinte de la maladie a été découverte. L'ACIA a collaboré de très près avec ses homologues américains pour découvrir la source de l'infection. De nouveau, l'Agence a été en mesure de retracer l'origine de la vache et aucun autre animal ne s'est révélé contaminé.



In response to BSE, we further strengthened our food-safety and animal-health system in several areas. These areas are in public health, surveillance, and identification. I will speak to a couple of those.

In terms of public health, last July, the government announced that specified risk material, such as brain and spinal cord, would be removed from the human food chain. Canadian food is kept safe by removing these materials from animals at slaughter. This is the most effective public health measure that can be taken against BSE.

Through increased surveillance measures, the CFIA can better determine the prevalence of BSE in Canada and assess how effective our programs have been in preventing the spread of the disease. Our goal now is to have the capability to find a BSE infected cow at a sensitivity of one in a million cattle.

This year, the CFIA will increase its surveillance to test at least 8,000 animals from defined risk groups within the Canadian cattle population. From there, the number of tests will continue to increase, reflecting international standards which are expected to be revised over the next one to two years. This effort will be further supported by the continued active participation of the provinces.

*[Translation]*

As well, work is underway here and around the world to advance BSE testing methods. Researchers are looking for a way to perform a live animal test, and the CFIA supports this research and hopes to direct additional resources to it.

Since last June, the agency has also been expanding its capacity to do more tests. It has been equipping additional federal laboratories to do BSE tests, and has been training the laboratory staff. It has also been evaluating new and emerging test methods and verifying their appropriate use within an extended network of laboratories in Canada. The CFIA is also working with the provinces, the animal health community, and Canada's four veterinary colleges for inclusion in a broader program.

*[English]*

The third is the identification program. Last May, the cattle identification program provided invaluable information about the BSE-infected cow's background and last December, we used the system to trace the second infected animal to its farm of origin. The Government of Canada has approved further investment in the cattle identification program, which will increase our capacity or ability to respond to animal diseases.

Finally, we are also well advanced in our consideration of changes to the regulation of animal feed. The principal pathway for BSE transmission is through feed, specifically, rendered material from infected ruminants such as cattle and sheep being

Face à l'ESB, nous avons encore renforcé notre système de salubrité des aliments et de santé des animaux dans plusieurs secteurs, à savoir la santé publique, la surveillance et l'identification. J'en dirai plus long sur certains de ces secteurs.

Pour ce qui est de la santé publique, en juillet dernier, le gouvernement a annoncé que les matériels à risque spécifiés, comme la cervelle et la moelle épinière, seraient retirés de la chaîne alimentaire humaine. La salubrité des aliments canadiens est assurée par le retrait de ces matériels des animaux à l'abattage. C'est la mesure de santé publique la plus efficace que l'on puisse prendre contre l'ESB.

Grâce à des mesures de surveillance renforcées, l'ACIA peut mieux déterminer la prévalence de l'ESB au Canada et évaluer avec quel degré d'efficacité ses programmes ont permis de prévenir la propagation de cette maladie. Notre objectif est d'être en mesure de déceler une vache contaminée par l'ESB avec un degré de précision atteignant un bovin sur 1 million.

Cette année, l'ACIA renforcera son programme de surveillance pour analyser au moins 8 000 animaux provenant de groupes à risque définis du cheptel bovin canadien. Désormais les analyses se multiplieront, reflétant ainsi les normes internationales qui devraient être révisées d'ici un an ou deux. Ces efforts bénéficieront de la participation soutenue des provinces.

*[Français]*

Par ailleurs, on s'emploie ici même et dans le monde entier à raffiner les tests de dépistage de l'ESB. Les chercheurs s'efforcent de trouver un moyen d'effectuer ces tests sur les animaux sur pied. L'ACIA appuie ces recherches et espère y consacrer d'autres ressources.

Depuis juin dernier, l'Agence a renforcé sa capacité à faire plus d'analyses. C'est ainsi qu'elle a équipé d'autres laboratoires fédéraux pour qu'ils puissent dépister l'ESB et qu'elle a assuré la formation des techniciens. Elle s'occupe également d'évaluer des tests de dépistage nouveaux et récents et de vérifier leur bonne utilisation dans un réseau élargi de laboratoires du Canada. L'ACIA collabore, par ailleurs, avec les provinces, les milieux de santé des animaux et les quatre collèges canadiens de médecine vétérinaire pour les faire participer à un programme élargi.

*[Traduction]*

Le troisième secteur est le programme d'identification. En mai dernier, grâce au programme d'identification du bétail, nous avons recueilli de précieux renseignements sur les antécédents de la vache atteinte d'ESB et, en décembre dernier, nous avons utilisé le système pour retracer le deuxième animal contaminé jusqu'à son élevage d'origine. Le gouvernement du Canada a approuvé d'autres investissements dans le programme d'identification du bétail afin de renforcer son potentiel de réaction face aux maladies animales.

Enfin, nous avons fait d'intéressants progrès dans nos efforts visant à réformer la réglementation des aliments du bétail. Le principal vecteur de transmission de l'ESB est précisément l'alimentation, en particulier les farines dérivées de ruminants

fed to other ruminants. Feed restrictions are internationally recognized as the most effective method of stopping the spread of BSE and eventually eliminating the disease from the cattle population.

[Translation]

In 1997, as a precautionary principle, Canada banned the feeding of certain animal proteins to ruminants, such as cattle. That feed ban has gone a considerable way in preventing a widespread outbreak of BSE in this country. In the wake of the discovery of BSE in Canada, we must work with our partners in the provinces and industry to fortify our feed regulations.

[English]

The international team of BSE experts recently released its report on the response of the United States to the discovery of BSE in Washington State. This was essentially the same team that assessed Canada's investigation last June.

[Translation]

The panel confirmed that the reality of BSE is a North American issue. We have a very integrated cattle industry on this continent. What affects one country will have an impact on all the North American trading partners.

[English]

The report urged all three NAFTA partners to work in collaboration to ensure that all appropriate public and animal health policies are adopted in an integrated and collaborative manner. This is what Canada has been doing. We will continue to work with the United States and Mexico to detect and manage BSE in North America.

In conclusion, Mr. Chairman, the discovery of BSE in North America has put the Canadian food health and safety system through a rigorous test. The CFIA has responded to that test and has adapted to meet new requirements and Canadians remain confident that our food, health and safety system is doing its job.

In fact, close to one third of Canadians report that their confidence in the system has been strengthened by how BSE has been handled. We are responding by making one of the best systems in the world even better.

Thank you, and we welcome the committee's questions.

**The Chairman:** Thank you both for two excellent presentations. Before we start our list of senators who have questions, I would like to ask two basic and simple questions that I think many Canadians would like answers to.

contaminés, comme les bovins et les ovins, que l'on donne en nourriture à d'autres ruminants. Les restrictions qui frappent les aliments sont reconnues dans le monde entier comme le meilleur moyen d'enrayer la propagation de l'ESB et, en définitive, d'éliminer la maladie du cheptel bovin.

[Français]

En 1997, à titre de mesures de précaution, le Canada a interdit de donner en nourriture certaines protéines animales aux ruminants comme les bovins. Cette interdiction a beaucoup contribué à prévenir une flambée de l'ESB au Canada. Dans le sillage du dépistage d'un cas de l'ESB au Canada, nous devons à tout prix collaborer avec nos partenaires des provinces et de l'industrie pour renforcer nos réglementations des aliments du bétail.

[Traduction]

L'équipe internationale d'experts sur l'ESB a récemment publié son rapport sur la façon dont les États-Unis ont réagi à la découverte d'un cas d'ESB dans l'État de Washington. Il s'agissait essentiellement de la même équipe qui avait évalué l'enquête menée au Canada en juin dernier.

[Français]

Le groupe d'experts a confirmé que l'ESB est bel et bien une réalité nord-américaine. En effet, l'industrie bovine est éminemment intégrée sur ce continent en ce qui touche le pays des répercussions de tous les partenaires commerciaux d'Amérique du Nord.

[Traduction]

Les auteurs du rapport incitent vivement les partenaires de l'ALENA à collaborer pour que toutes les politiques de santé du public et des animaux soient adoptées de manière intégrée et concertée. C'est exactement ce que le Canada a toujours fait. Nous continuerons de collaborer avec les États-Unis et le Mexique pour dépister et gérer l'ESB en Amérique du Nord.

En conclusion, monsieur le président, la découverte de l'ESB en Amérique du Nord a mis à rude épreuve le système canadien d'hygiène et de salubrité des aliments. L'ACIA a passé ce test avec brio et s'est adaptée pour faire face aux nouvelles exigences. Et les Canadiens restent confiants que notre système d'hygiène et de salubrité des aliments fonctionne bien.

De fait, près du tiers des Canadiens affirment que leur confiance dans le système est plus grande que jamais grâce à la façon dont le dossier de l'ESB a été géré. Nous sommes résolus à encore améliorer l'un des meilleurs systèmes du monde.

Je vous remercie de votre attention et attends les questions des membres du comité.

**Le président:** Merci à tous les deux de vos excellents exposés. Avant que les sénateurs ne posent leurs questions, j'aimerais moi-même en poser deux, qui sont simples et fondamentales et qui, je pense, intéresseront de nombreux Canadiens.



Mr. Marsland, when you were giving your presentation, you said that Canada has been in the process of removing SRMs from human food since August 23 of last year. The verbs that you used indicate that it is an ongoing process. The question is, how much more work must be done before human food will be safe? How far has it gone?

**Mr. Marsland:** Perhaps I can comment first and then turn it over to my colleagues. The measure was announced on July 18, 2003. It was implemented as of August 23. It has been implemented now across the country in both federal and provincially regulated plants.

**Mr. Carberry:** Food in Canada is already safe. This measure has served to further the protection specific to this particular disease or problem. The risk at the present time is extremely minimal. The food is safe within Canada.

We worked quickly with our partners. We already had regulatory presence within abattoirs in Canada where SRMs would be removed both on the federal and provincial side. We worked with the provinces to ensure that this action was put into place as quickly as possible. At this point, we can consider it implemented.

**The Chairman:** Good.

**Mr. Carberry:** There are always refinements that can be done. We are working with provinces on an ongoing basis to do that, but it is law in Canada and it is being put in place in Canada as we speak.

**The Chairman:** It is basically brain and spinal cord; is that right?

**Mr. Brian Evans, Chief Veterinarian Officer for Canada, Canadian Food Inspection Agency:** Just for precision, we have defined in Canada that specified risk material does include brain and spinal cord, as you have indicated, but also includes other tissues such as eyes and tonsils and other nerve groups, dorsal root ganglia and trigeminal ganglia associated in the animal. Those are removed in all animals over 30 months of age, which is verified by dentition at time of slaughter, aging the animals by their teeth. In addition, a portion of the small intestine is removed in all animals slaughtered because research has shown that a portion, the distal ileum, can bear some degree of infectivity in animals as young as six months.

**The Chairman:** In all the newspaper reports that we read about this, the big push is on getting live cows moving across the border. If the cow had gone to a house and was served as steaks and other portions, would it not bring more money to the Canadian farmer and to the processor? Surely a live animal does not go for as high a price as a processed one. Could you explain why the big push is on for live cattle to get over the border?

Monsieur Marsland, lors de votre exposé, vous avez précisé que le Canada retire les MRS de la filière alimentaire humaine depuis le 23 août 2003. Votre tournure de phrase semblait indiquer qu'il s'agissait d'un processus continu. Que reste-t-il à faire avant qu'on puisse déclarer que les aliments destinés à l'homme sont salubres? Quels progrès ont pu être réalisés?

**M. Marsland:** Je vais vous répondre puis je donnerai la parole à mes collègues. La mesure qui nous intéresse a été annoncée le 18 juillet 2003 et mise en oeuvre à partir du 23 août; à l'heure actuelle, elle est appliquée dans tous les abattoirs homologués aux paliers fédéral et provincial.

**M. Carberry:** Les aliments canadiens sont déjà salubres. La mesure en question a été prise pour renforcer cette salubrité en réponse à cette maladie ou problème particulier. Mais les risques sont extrêmement minimes actuellement. Les aliments au Canada ne présentent aucun danger.

En collaboration avec nos partenaires, nous avons réagi rapidement. Les autorités d'homologation avaient déjà une présence dans les abattoirs au Canada où les MRS seraient retirés, du côté fédéral comme du côté provincial. Nous avons travaillé avec les provinces afin de nous assurer que cette mesure soit mise en oeuvre aussi rapidement que possible et, à ce moment-ci, on considère que c'est chose faite.

**Le président:** Très bien.

**M. Carberry:** Il est vrai qu'il y a toujours place à l'amélioration. Justement, nous travaillons en continu avec les provinces dans cette optique. Mais ces mesures ont force de loi au Canada et sont appliquées dans ce pays au moment où on se parle.

**Le président:** En gros, il s'agit de la cervelle et de la moelle épinière, n'est-ce pas?

**M. Brian Evans, vétérinaire en chef du Canada, Agence canadienne d'inspection des aliments:** Pour être très précis, au Canada, les matériels à risque spécifiés comprennent effectivement la cervelle et la moelle épinière, mais aussi d'autres tissus comme les yeux, les amygdales et d'autres groupes nerveux, ainsi que les ganglions de la racine dorsale et les ganglions de Gasser de l'animal. Ces tissus sont prélevés chez tous les animaux de plus de 30 mois. L'âge est déterminé en fonction de la dentition lors de l'abattage. De plus, un segment de l'intestin grêle est prélevé chez tous les animaux abattus parce que les recherches ont démontré qu'un segment, à savoir l'ileum distal, peut présenter un certain degré d'infectiosité même chez les animaux qui n'ont que six mois.

**Le président:** Dans tous les journaux qui s'intéressent à cette affaire, il est question de rouvrir la frontière aux vaches sur pied. Mais si les vaches étaient abattues et transformées ici, les éleveurs et transformateurs canadiens ne toucheraient-ils pas des revenus plus importants? Il me semble évident qu'un animal sur pied n'a pas une aussi grande valeur que le boeuf transformé. Pourriez-vous nous expliquer pourquoi on met l'accent sur l'exportation de bétail sur pied?

**Mr. Marsland:** Last year, Canada exported somewhere in the region of 1.7 million head of cattle to the United States. That was more than in previous years, but it is indicative of the volume of trade in live cattle.

The importance of trade in live cattle is really in the sense that there is not the capacity in Canada to slaughter that level of animals. We do have access to the United States in terms of boxed beef, but we simply do not have the capacity to slaughter at this time the volumes that we had seen in previous years.

I guess once you would see that, prior to May 2003, we truly had an integrated industry. It was integrated in the sense that exports of beef or live cattle responded to market signals on both sides of the border. Until we get trade in live animals going, we cannot get back to that state of an integrated market and build towards a normalization of market conditions.

**Senator Hubley:** Mr. Marsland indicated that the strategy was pretty straightforward and simple. It asks that decisions be made on the basis of good science. Mr. Carberry noted that new and emerging test methods are also being evaluating and their appropriate use verified within an extended network of laboratories in Canada.

Does this mean that Canada may have to move beyond scientific measures and take actions not necessarily justified by science to regain market access? The example would be Japan, where they are testing all cattle that are used for human consumption. Do you think Canada should implement such measures? What would that cost be, and would the recent findings of BSE in Japan have a bearing on your decisions?

**Mr. Carberry:** I will begin by clarifying a bit what we are trying to do. Right now, unfortunately, the only way of testing for this disease is through a slaughtered animal. We would like to find a way of testing these animals that does not require the animal being put down first. Obviously that would give us more flexibility in our testing procedures. It is not intended to create this just so that we can move into testing that may not be science based or justified based on science.

I would also like, in terms of background, to highlight that the purpose of the surveillance program is to establish the prevalence of BSE in Canada. It really assesses how well our previous measures have worked. It tells us what the level is and how well our previous measures worked, and it helps guide us to take the next step.

The testing of all animals at slaughter for human consumption is not supported by science as an effective measure. We continue to be of that position. We do know that individual producers have looked at that potential option on both sides of the border and are exploring the dollars and cents of that to address some other countries' desired protocols, but it is our view that this is not based on science. Testing animals under the 30-month period likely will not yield too many positives because of the time it takes for the agent to produce itself within the animal itself. I will let Mr. Marsland talk to the cost assessments that have been done

**M. Marsland:** L'an dernier, le Canada a exporté quelque 1,7 million de têtes de bétail aux États-Unis. Il est vrai que c'était une année record, mais ça vous donne une bonne idée de l'importance du commerce de bétail sur pied.

L'accent qui est mis sur l'exportation de bétail sur pied s'explique par le fait que nous n'avons pas suffisamment de capacité d'abattage au Canada. Nous pouvons exporter aux États-Unis du boeuf en caisse carton, mais notre capacité d'abattage ne peut tout simplement par suffire au volume des dernières années.

Vous constatez donc qu'avant mai 2003, nos secteurs étaient véritablement intégrés, c'est-à-dire que les exportations de boeuf et de bétail sur pied réagissaient aux signaux du marché des deux côtés de la frontière. Il nous faut donc tout d'abord relancer le commerce des animaux sur pied; c'est le seul moyen de remettre en place un véritable marché intégré et de favoriser des conditions de marché normalisées.

**Le sénateur Hubley:** M. Marsland a indiqué que la stratégie était simple et claire. Il faut que les décisions soient prises en fonction de données scientifiques fiables. M. Carberry, pour sa part, a fait remarquer que de nouvelles méthodes de dépistage étaient évaluées et que leur utilisation appropriée était vérifiée grâce à un réseau important de laboratoires au Canada.

Cela veut-il dire que le Canada risque d'être obligé d'aller au-delà des mesures scientifiques, c'est-à-dire de prendre des décisions qui ne sont pas fondées sur des données scientifiques pour regagner l'accès au marché? Je pense à l'exemple du Japon, où tous les animaux destinés à la consommation humaine sont testés. Le Canada devrait-il mettre en oeuvre de telles mesures? Quel en serait le coût? La découverte récente de l'ESB au Japon influencera-t-elle vos décisions?

**M. Carberry:** Permettez-moi de clarifier les mesures qui ont été prises. Actuellement, il est malheureusement impossible de tester les animaux sur pied. Nous voudrions être en mesure de tester les animaux sans être obligés de les abattre d'abord. Bien évidemment, cela nous donnerait davantage de souplesse. L'intention n'est pas d'élaborer des tests qui nous permettraient d'agir sans fondement scientifique.

À titre d'information, je souligne que le programme de surveillance a été conçu pour déterminer la prévalence de l'ESB au Canada. C'est grâce à ce programme que nous connaissons le taux d'infection et que nous savons jusqu'à quel point les mesures prises précédemment ont porté fruit. Il nous aide aussi à déterminer comment procéder.

Les données scientifiques montrent que le dépistage de tous les animaux qui sont abattus en vue d'une consommation humaine n'est pas une mesure efficace. Nous sommes toujours d'accord avec ce point de vue. Nous sommes conscients que des deux côtés de la frontière, des producteurs individuels se sont intéressés à cette option et essaient de déterminer quels en seraient les coûts afin de respecter les protocoles souhaités par certains autres pays, mais nous pensons que cela n'a aucun fondement scientifique. Il est probable que les tests de dépistage effectués sur les animaux de moins de 30 mois ne décèlent pas la maladie en raison du temps



regarding this, but from the CFIA standpoint, we do not see the benefit from a scientific standpoint of testing all animals going through slaughter.

**Mr. Evans:** The approach that we have adopted, in terms of putting this disease in perspective for consumers in Canada and also internationally, is that this disease has borne a reputation that is unfounded, based on risk, and has created an economic hardship for many countries. We are trying to find a balance between demonstrating leadership for the world in addressing this disease in an appropriate manner, while at the same time listening to what the marketplace is saying. Science will take you so far, but obviously consumers and societal values are also a consideration from a marketing perspective.

As has been indicated, in terms of overall costs, with the rapid test methods that are currently available, the actual testing of the individual sample itself runs between \$30 and \$50. The sampling time to collect the brain, transport to laboratories and other things adds other dollar costs to that. On average, we are anticipating that the actual total cost to produce a result is somewhere between \$120 and \$190.

In doing that, our policies, in conjunction with Health Canada, are directed at providing the highest possible health protection. As has been indicated, that is achieved through SRM removal. All countries recognize that based on the collective international experience.

In testing of animals, one has to make the distinction between a food safety measure and a marketing tool to expand economic opportunities. I think that is a key consideration as we move forward in addressing those niche markets that might like to pursue this, in terms of achieving some economic balance.

Health Canada's position has been very strong that the testing of animals at slaughter for BSE is not a true indication of the safety of the food, from the standpoint as has been indicated, which is that this is a progressive disease. You can test an animal at a certain point in its life and the animal will test negative. Later in life, if the animal is allowed to live longer and develop the disease, it may in fact test positive. The test will not find every positive animal that is out there. We do not want to leave the false assumption that testing an animal somehow increases the food safety factor because that in fact is not the case.

Again, in looking at the overall costs from an effectiveness standpoint, from an investment of public funds standpoint, we know that the testing of clinically affected animals or animals demonstrating neurological signs provide anywhere from 25 times to 10,000 times value in terms of finding those animals that are out there. Our program is designed to find those animals either at slaughter or even before they get to the slaughter system, or

qu'il faut à l'agent pathogène pour se manifester chez l'animal. M. Marsland pourra vous parler de l'évaluation des coûts, mais moi je peux vous dire que l'ACIA estime qu'il n'y a pas de fondement scientifique au test de dépistage systématique à l'abattage.

**M. Evans:** D'après nous, qui essayons de mettre cette maladie en contexte pour les consommateurs canadiens et internationaux, l'ESB a une réputation qui n'est pas fondée, qui repose sur le risque et qui a été la cause de difficultés économiques dans un grand nombre de pays. Nous essayons d'atteindre un équilibre entre le leadership que nous devons démontrer sur la scène internationale quant à la gestion adéquate de cette maladie et l'attention que nous devons porter aux forces du marché. L'aspect scientifique est une composante importante, mais il est évident que du point de vue du marketing, il faut également prendre en compte les valeurs de la société et les comportements des consommateurs.

Comme on l'a déjà indiqué, pour ce qui est des coûts globaux, grâce aux méthodes de dépistage rapide qui sont maintenant disponibles, le coût des tests individuels se situe entre 30 \$ et 50 \$. La période d'échantillonnage de la cervelle, le transport vers les laboratoires et tout le reste font augmenter les coûts. En moyenne, nous estimons que les coûts d'obtention d'un résultat se situent entre 120 \$ et 190 \$.

Nos politiques, comme celles de Santé Canada, ont pour but de protéger la santé de la population au maximum. Comme on l'a déjà fait remarquer, nous y parvenons en prélevant le MRS, méthode qui est reconnue par tous les pays et qui repose sur l'expérience internationale collective.

Quand on parle de tests de dépistage, il faut faire la différence entre des mesures visant à assurer la salubrité des aliments et des outils de marketing qui permettraient d'accroître les débouchés économiques. C'est un facteur clé qu'il nous faut prendre en compte lorsqu'on évalue les marchés à créneaux potentiels si l'on veut maintenir un équilibre économique.

Santé Canada soutient fermement que les tests de dépistage effectués sur les animaux au moment de l'abattage ne peuvent pas garantir la salubrité des aliments étant donné que la maladie se manifeste de façon progressive, comme on l'a déjà indiqué. Il est possible qu'à un moment donné les tests ne détectent pas la maladie chez un animal, mais qu'elle soit détectée par le biais d'un test ultérieur, lorsque l'animal aura développé la maladie. Les tests ne permettront pas de dépister tous les animaux infectés. On ne voudrait pas induire quiconque en erreur en disant que les tests permettent d'accroître la salubrité des aliments, car ce n'est pas le cas.

Si l'on évalue les coûts globaux à la lumière de l'efficacité des tests et sans oublier qu'il s'agit d'un investissement de fonds publics, nous savons que les tests effectués sur les animaux qui présentent des symptômes cliniques ou neurologiques rapportent entre 25 à 10 000 fois l'investissement. Notre programme a été conçu pour détecter les animaux lors de l'abattage, ou même avant, ainsi que les animaux qui ne se rendraient pas jusqu'à

animals that would otherwise not be brought forward to slaughter. We are testing at all levels of the production system in order to find out the true situation in Canada.

**Mr. Marsland:** When you look at our exports to Japan in the last full year, 2002, they are somewhat under \$90 million, which is a significant amount but that is out of \$4.4 billion of total exports of cattle and beef products.

The exports to Japan, or any other market, represent only a portion of a particular carcass in that there are particular parts of the carcass demanded by that market. Many animals may contribute to those \$90 million of exports, so it is not a question of a very small fraction of cattle being slaughtered. It is not an insignificant proportion of cattle being slaughtered, parts of which may end up in that market. That must be factored into any economic analysis as well.

**Senator St. Germain:** First, I want to compliment you, Dr. Evans. You were effective in communicating confidence when you did your job, and that is not an easy scenario when there is panic all over. I know the panic that was in Western Canada. It affects all of Canada, actually. You must be commended for showing leadership and real calmness in the eye of the storm.

My questions basically relate to what Senator Hubley asked you. Is the cause of BSE basically only from the feed process? Can it develop as a result of something else besides in the feeding of ruminants; contaminated portions of ruminants to ruminants? Is that the only way it can develop?

**Mr. Evans:** The reality is that we do not have absolute science around BSE. Certainly the most accepted predominant theory is a feed-transmission scenario. Again, there are those that continue to look at other factors associated with that. There have been theories put forward relative to organophosphates and other treatments associated with parasiticides and other treatments of animals as being a predisposing cause. People have speculated around maternal transmission. People have speculated around spontaneous transmission in terms of its relationship to other forms of transmissible spongiform encephalopathies, as we see with sporadic Creutzfeldt-Jakob Disease, CJD, in the human population.

Again, based on the collective international experience, the majority science opinion, the overwhelming evidence remains that a feed-borne source is the primary means by which BSE was developed or how it occurred originally in the United Kingdom through changes in rendering practices there and the crossover potential with scrapie in the large sheep population in the United Kingdom. There were some predisposing factors over there that created the disease and it has subsequently been propagated by feed.

l'abattoir. Nous effectuons des tests à tous les niveaux du systèmes de production pour qu'on sache quelle est la véritable situation au Canada

**M. Marsland:** Les exportations canadiennes au Japon pour 2002, la dernière année complète, s'élèvent à près de 90 millions de dollars. Ce n'est pas insignifiant, mais il faut savoir que les exportations totales de bétail et de viande s'élèvent à 4,4 milliards de dollars.

Les exportations au Japon ou dans d'autres pays ne représentent qu'une portion de toute la carcasse, à savoir les coupes ou les organes qui sont en demande sur ce marché. C'est un grand nombre d'animaux abattus qui génèrent ces 90 millions de dollars en exportation, donc il ne s'agit pas d'un petit nombre de bovins abattus. Au contraire, un grand nombre de bêtes sont abattues, dont les diverses parties se retrouvent sur des marchés différents. Il faut prendre en compte cet aspect-là dans toute analyse économique.

**Le sénateur St. Germain:** Tout d'abord, je voudrais vous féliciter, monsieur Evans. Vous avez réussi à communiquer une certaine confiance dans votre travail, ce qui n'est pas facile lorsque tout le monde est pris de panique. Un vrai vent de panique s'est abattu sur l'Ouest du Canada. En fait, sur tout le pays. Je voulais donc vous féliciter d'avoir exercé un véritable leadership et d'être resté calme au plus fort de la crise.

Ma question rejoint celle du sénateur Hubley. Le système d'alimentation du bétail est-il seul en cause dans le dossier de l'ESB? Mis à part les farines animales données aux ruminants, c'est-à-dire les tissus de ruminants contaminés donnés à d'autres ruminants, y a-t-il d'autres facteurs pouvant causer la maladie? Les farines animales en sont-elles le seul vecteur?

**M. Evans:** Il n'y a pas de certitude scientifique sur les causes de l'ESB, mais il est vrai que la théorie prédominante est celle de la transmission par l'alimentation. Certains continuent toutefois de s'intéresser à d'autres facteurs. Il y a des théories qui ont été avancées selon lesquelles les composés organophosphorés et d'autres traitements associés aux antiparasitaires, notamment, seraient des facteurs de prédisposition. On a également spéculé sur la transmission par la mère ou encore sur la transmission spontanée par d'autres formes transmissibles d'encéphalopathie spongiforme, comme par exemple la variante sporadique de la maladie de Creutzfeldt-Jakob chez les humains.

Je répète que d'après l'expérience collective internationale, les scientifiques et les données scientifiques, la source primaire d'ESB serait les farines animales. C'est même comme ça qu'on explique l'apparition de la maladie au Royaume Uni: le changement des techniques d'équarrissage ainsi que le potentiel de croisement avec la tremblante du mouton, étant donné l'importance du cheptel ovin en Grande-Bretagne. Il existait dans cette région des facteurs de prédisposition qui ont mené à l'apparition de la maladie, qui s'est ensuite répandue par le biais des aliments pour bétail.



Certainly the scenario in Japan is attributed to the importation of feed from Europe. Of the 18 countries within Europe that have developed the disease, they attribute it to having imported infected feed as well.

What makes Canada's circumstance somewhat unique in the world, besides the strong consumer support that arose following BSE, has been that we are, as far as we know, the only country in the world who can actually demonstrate that our BSE circumstance actually derived from the importation of live cattle back in the 1980s, a small number of which entered into feed systems in Canada prior to the staged removal that took place in 1994 with the detection of the imported case in Alberta.

We know from the feed records and the importing records that we can account for about 10 animals potentially that came from farms in the United Kingdom that had BSE long after the animals were exported to Canada, but given the long incubation period of this disease we cannot discount. That is why our investigation continues at this point in time, namely, to trace those animals into the feed system in Canada, to map how that feed moved back in the 1980s and early 1990s to explain the circumstance. This will allow us to demonstrate to the rest of the world just how effective all the measures were that were subsequently taken to mitigate that and prevent it from becoming a significant problem in our cattle population.

**Senator St. Germain:** The other thing you say is that testing of all animals will not produce the results by virtue of the fact that this is a progressive disease that takes a significant time to develop, yet Japan tests all its animals. Is this a false sense of security that the Japanese are creating in their meat market? I believe it was the last witnesses we had, if I remember correctly, that there was some thought of developing a Japanese-only abattoir and testing the animals. It seems that these are conflicting statements. I understand what you are saying. They find the comfort in testing all their animals, yet they are possibly not providing the safety that they think they are. What is your comment on that, sir?

**Mr. Evans:** I would comment at two levels. First and foremost, Japan has been employing a massive test program of all animals at slaughter. Of the 10 animals detected in the Japanese circumstance, they have identified potentially two young animals of less than 24 months of age. Unfortunately, these animals remain part of that aspect of science needing to be proven further from the standpoint that although they responded on the rapid test method used in Japan, they did not demonstrate positive results on direct examination of the brain through the accepted international test of immunohistochemistry and histopathology. There remains work that must be done with Japan at the international level to come to grips with those two animals and what they truly mean in the global circumstance.

On attribue certainement la cause de l'apparition de la maladie au Japon à l'importation d'aliments pour bétail européens. Dans les 18 pays européens où la maladie s'est déclarée, on a déterminé que les aliments pour bétail importés étaient vecteurs de l'ESB.

La situation canadienne est unique: il y a tout d'abord l'appui important qu'ont manifesté les consommateurs après la découverte de l'ESB et, ensuite, le fait que nous soyons le seul pays, à notre connaissance, à pouvoir démontrer que la maladie s'est infiltrée au Canada par le biais de bétail sur pied importé dans les années 80. Un petit nombre de ces animaux s'est retrouvé dans la chaîne d'aliments pour bétail au Canada avant les mesures de retrait mises en place en 1994, suite à la détection d'une bête malade importée en Alberta.

Les dossiers sur l'alimentation pour bétail et l'importation indiquent qu'il y aurait potentiellement 10 animaux importés d'exploitations agricoles des Royaume-Uni qui ont été atteints de la maladie de la vache folle bien après avoir été exportés au Canada, mais étant donné la longue période d'incubation de la maladie, nous ne pouvons pas écarter ces cas-là. Voilà pourquoi nous poursuivons notre enquête afin de retracer ces animaux dans la chaîne d'alimentation pour bétail au Canada et les mouvements de ces farines animales dans les années 1980 et au début des années 1990 pour expliquer la situation actuelle. Ainsi, nous pourrions démontrer aux autres pays l'efficacité des mesures qui ont été prises par après pour gérer l'éclosion de la maladie en l'empêchant de se propager au sein du cheptel canadien.

**Le sénateur St. Germain:** Vous avez également indiqué que le dépistage systématique ne serait pas efficace parce que la maladie est progressive et prend un certain temps à se manifester, et pourtant le Japon effectue des tests sur tous les animaux. Les Japonais créent-ils un faux sentiment de sécurité sur leur marché? Il me semble que les derniers témoins ont parlé de la possibilité de mettre en place des abattoirs et installations de dépistage pour le marché japonais uniquement. J'ai l'impression que cela est contradictoire. Je comprends votre logique: le Japon réconforte ses consommateurs en effectuant des tests sur tous les animaux, et pourtant, il est possible que ces mesures donnent une fausse impression d'innocuité. Qu'en pensez-vous, monsieur?

**M. Evans:** J'aborderais deux aspects. Tout d'abord, le Japon a mis en place un programme massif de dépistage systématique à l'abattage. Des 10 animaux qui ont été détectés au Japon, on a identifié deux cas potentiels de jeunes bêtes de moins de 24 mois. Malheureusement, ces bêtes font partie de la catégorie d'animaux pour laquelle la science n'a pas encore tranché. S'il est vrai que la méthode de test rapide utilisée au Japon a décelé la présence de la maladie, les tests d'immunohistochimie et d'histopathologie acceptés au niveau international, par le biais desquels on procède à l'examen direct de la cervelle, n'ont pas généré de résultats positifs. La communauté internationale doit collaborer avec le Japon pour essayer de comprendre la situation de ces deux animaux et ce qu'ils représentent dans le contexte global de l'ESB.

It is true, in the Japanese circumstance, that when Japan did detect its first case of BSE it caused tremendous uproar in the Japanese marketplace, created significant crises for government in terms of public trust in the government, and in the food safety system in Japan. At the same level, it created a circumstance where the Japanese government, to respond to that circumstance, felt that it was equally trying to restore consumer trust and demonstrating an effective way of managing the disease. The course of action taken at that time was to convince the consumer that testing of every animal would provide a high degree of trust to that circumstance.

Japan acknowledges that they did not have significant measures in place before they found their first cases of disease. They did not have the same type of feed ban restrictions that Canada and the United States had brought into effect. They recognize that they had been importing feeds from countries in Europe that led to this circumstance. They really did not have a true sense of how this disease was being controlled before we found the disease. Now we are confronted with the reality that it would take five to seven years before Japan really knew how broadly distributed the problem was. I believe they were coming at the problem with a different agenda in mind; not necessarily to control the disease and to make the food supply safe, but to demonstrate to consumers that they would go as far as they possibly could go with all tools available, not necessarily to increase food safety but to demonstrate that the government was committed to solving the problem.

Again, this has been problematic, not just for Japan but for other countries. We take the council of the Europeans and others who have been down this road. The international panel of experts both in the Canadian and U.S. circumstances clearly articulated that the testing of all animals at slaughter is not an appropriate measure. Again, it feeds to a hysteria and paranoia about this disease and does not contribute to food safety in the way that SRM removal does. It creates the issue of requesting tests for animals for which these tests were never proven to be effective. It also creates another cadre of a pseudo, unknown science that is not helpful in managing this disease at the global level.

**Senator St. Germain:** I have one question. The U.S. border is currently closed tight. Is slaughtered meat 30 months and younger allowed across the border?

**Mr. Marsland:** Yes, it is. Live cattle and product from older cattle are not allowed across the border.

**Mr. Evans:** There are sectors beyond cattle as well: our sheep, goats and deer, although beef is certainly the big player economically. There are other industry sectors that have been impacted and are in equally dire straights.

**Senator Fairbairn:** I have an editorial comment. When you were answering the questions from Senator St. Germain about testing all animals in Japan and not here, I think it is fair to say that Canadians reacted in a very different way from the Japanese,

Il est vrai que lorsque le premier cas d'ESB a été détecté au Japon, le marché national a été bouleversé et le pays a connu une crise de confiance par rapport à son gouvernement et à son système de salubrité des aliments. Ainsi, le gouvernement japonais a dû réagir sur deux fronts: regagner la confiance des consommateurs et démontrer l'efficacité des mesures prises pour faire face à la maladie. On a voulu convaincre les consommateurs que le dépistage systématique permettrait de rétablir la confiance perdue.

Le Japon reconnaît que les mesures mises en place avant la détection du premier cas d'ESB étaient insuffisantes. Les farines animales n'étaient pas interdites au Japon comme au Canada et aux États-Unis. Les autorités japonaises reconnaissent qu'elles importaient des aliments pour bétail européen et que c'est cela qui a causé la crise actuelle. Avant la détection de la maladie, elles ne comprenaient pas vraiment comment cette maladie était maîtrisée. Nous apprenons maintenant qu'il faudra attendre de cinq à sept ans avant de connaître l'ampleur du problème au Japon. Je pense que le Japon a abordé le problème d'une autre façon; l'objectif n'était pas nécessairement de maîtriser la maladie et de s'assurer de la salubrité de la chaîne alimentaire, mais plutôt de démontrer aux consommateurs que les autorités feraient tout leur possible, en tirant profit des outils disponibles, pas nécessairement pour assurer la salubrité des aliments, mais pour démontrer que le gouvernement comptait véritablement résoudre le problème.

Ce n'est pas seulement le Japon qui a dû faire face à ce problème. Prenons l'exemple du conseil de l'Europe, entre autres, qui a connu les mêmes problèmes. Le panel international d'experts a clairement indiqué que dans les cas canadiens et américains, le dépistage systématique à l'abattage n'était pas une mesure appropriée. Je le répète, cela mène plutôt à l'hystérie et à la paranoïa et n'assure pas la salubrité des aliments comme le prélèvement des MRS. On se retrouve aussi dans une situation où des tests sont effectués sur des animaux pour lesquels on n'a pas prouvé l'efficacité du dépistage. Ainsi on se retrouve face à un autre leurre, à savoir le recours à des méthodes scientifiques incertaines qui n'aident pas à gérer la maladie mondialement.

**Le sénateur St. Germain:** J'ai une question. La frontière américaine est actuellement complètement fermée. Peut-on exporter de la viande provenant d'animaux de moins de 30 mois?

**M. Marsland:** Oui, ce sont les bêtes sur pied et la viande provenant d'animaux de plus de 30 mois qui ne peuvent être exportées.

**M. Evans:** Il y a d'autres secteurs touchés qu'il ne faudrait pas négliger: les moutons, les chèvres et les cerfs; bien que le boeuf soit le poids lourd économique. Il faut reconnaître qu'il existe d'autres secteurs qui ont été touchés et se retrouvent dans une situation tout aussi difficile.

**Le sénateur Fairbairn:** J'aurais une observation. Vous répondiez tout à l'heure aux questions posées par le sénateur St. Germain et disiez que le Japon appliquait une politique de dépistage systématique, ce qui n'est pas le cas ici. Je pense qu'il



who just pulled away from the product outright. In Canada, God bless us all, Canadians have increased their beef consumption significantly, which is a tremendous vote of confidence in our system. Dr. Evans, I think the CFIA had a great deal to do with creating that climate of trust and we thank you for that.

As you know, I come from southwestern Alberta where just about everything around this crisis lives: the producers, the feedlots, the packing plants, the truckers and the border. It is pretty grim. In fact, it is heart breaking, yet, because of the way in which this has been handled, there is still a confidence and a glimmer of hope that things will be all right.

Things were moving along well until the discovery of the second animal in December. It certainly raised the anxiety level and the questioning about the border on both sides because it is not a unified force on the other side either. We are hearing more, from the public and from some of the farm community, about why we do not test all the cattle. You have answered that question.

What about the way in which we are closing our border, even though in a much more moderate way? We have closed our border for several years to certain Japanese products. Also, there has been an endless battle over bluetongue and anaplasmosis with the Americans. Many people in the industry are asking if we are not able to find a solution to the American border issue. Would that help? If so, why is it taking so long to find a way to do that? It has been a problem for quite a while.

**Mr. Evans:** Certainly, I would agree with you, in a very broad context. Canada and the United States have admitted that, in the past, we have not always been part of this solution in terms of helping the world to come to grips with the adoption of agreed international standards from the basis of imports.

I would add the caveat that we have imported material from Japan previously. We have imported genetic material — wagu beef — and we worked to accommodate that. It is important for people to understand that Japan has never petitioned Canada to open up to their meat and broader scenarios. We are more than prepared to go through the process to do that with Japan to the point that they wish to pursue that. We believe in two-way trade that respects the international standards in both directions.

In dealing with the bluetongue and anaplasmosis issue, we have attempted to progress our border relationship with the United States as the science moved forward. Bluetongue does not deserve the status it has at the international level as being a List A disease under the Office International des Epizooties, OIE. In parts of world, particularly in Europe, they say bluetongue in the same way that North America fears foot and mouth disease. There is a difference between how you see a disease when you have it and when you do not have it. That has been a factor for Canada in terms of keeping the balance of our ability to export genetics in a

faut reconnaître que la réaction des Canadiens a été très différente de celle des Japonais, qui ont tout simplement cessé d'acheter de la viande de boeuf. Au Canada, Dieu merci, la population a augmenté sa consommation de boeuf de façon marquée, ce qui montre à quel point elle fait confiance à notre système. Monsieur Evans, c'est en grande partie grâce à l'ACIA que nous avons connu ce climat de confiance et nous vous en remercions.

Comme vous le savez, je suis originaire du sud-ouest de l'Alberta, où l'on trouve toutes les victimes de cette crise: des producteurs, les exploitants de parcs d'engraissement et d'abattoirs, les camionneurs, ainsi que la frontière. Ce n'est pas réjouissant. En fait, c'est déchirant, mais je dois dire qu'en raison de la façon dont a été géré la crise, on espère toujours que les choses vont s'arranger.

D'ailleurs, les choses avançaient bien jusqu'à ce qu'on découvre le deuxième cas d'ESB en décembre. De plus en plus anxieux, les gens se sont mis à poser des questions sur la frontière dans nos deux pays parce qu'il n'existe pas de force unifiée aux États-Unis non plus. La population et certains intervenants du secteur agricole se sont mis à débattre du bien-fondé du dépistage systématique, question à laquelle vous avez répondu.

Mais de notre côté, nous avons aussi fermé la frontière, même si nous l'avons fait de façon plus modérée. Cela fait quelques années déjà que l'importation de certains produits japonais est interdite. De plus, le différend avec les États-Unis au sujet de la fièvre catarrhale du mouton et de l'anaplasmosis s'éternise. Les intervenants du secteur sont nombreux à nous demander s'il ne serait pas possible de trouver une solution à ces problèmes commerciaux avec les États-Unis. Une résolution du problème est-elle possible? Si oui, pourquoi cela prend-il si longtemps? C'est un problème persistant.

**M. Evans:** De façon globale, je suis d'accord avec vous. Le Canada et les États-Unis admettent qu'ils n'ont pas toujours aidé à gérer les importations à l'échelle mondiale par l'adoption de normes internationales reconnues.

Je préciserais également que nous avons déjà importé des produits japonais. Nous avons importé du matériel génétique — du boeuf wagu — et nous avons pris les mesures qui s'imposaient. Il est important de noter que le Japon n'a jamais demandé officiellement au Canada de permettre l'importation de ses produits carnés ou autres. Si le Japon manifestait un intérêt à cet égard, nous serions prêts à entamer les procédures. Nous estimons que le commerce doit se faire dans les deux sens, dans le respect des normes internationales des deux côtés.

En ce qui concerne la fièvre catarrhale du mouton et l'anaplasmosis, nous cherchons à faire progresser l'ouverture de la frontière avec les États-Unis au fur et à mesure des progrès scientifiques. La fièvre catarrhale du mouton ne mérite pas sa désignation internationale comme maladie de la liste A de l'Office internationale des épizooties, l'OIE. Dans certaines régions du monde, notamment en Europe, la simple évocation de la fièvre catarrhale inspire autant de craintes qu'en inspire la fièvre aphteuse en Amérique du Nord. L'idée qu'on se fait d'une maladie change selon qu'on est touché par cette maladie ou

competitive and unrestricted way and by keeping certain diseases like bluetongue and anaplasmosis out of Canada. We have tried to ameliorate the border over time, starting several years ago with allowing imports without test during the winter period. Bluetongue is spread by biting insects that do not over-winter in Canada and so animals will rid themselves of the disease come spring. That was the first-phase approach in dealing with the problem, which allowed us to go into the seasonal importation.

The second level was further work done to demonstrate that those biting insects did not exist in Eastern Canada, which allowed us to have unrestricted movement into Eastern Canada on a year-round basis without introducing the disease. We managed those animals in Eastern Canada before they could move west.

We are now at the point where progressive work has been done through Agriculture and Agri-Food Canada and the research laboratory at Lethbridge. Dr. Tim Lysyk has done work on the competency of those vectors and he is eight to ten months away from completion. We brought out a policy discussion paper in December at the consultative forum in Canada with 126 industry groups, the provinces and the veterinary faculties. That policy document was posted for comment period, which closed on February 15. We are reviewing the comments received so that we can come forward with a final policy approach in early March. We feel that we have the basis and the consensus to work with the industry in Canada to address bluetongue and anaplasmosis in a constructive way.

**Senator Fairbairn:** It may not be a big part but it is a definite part of the issue. Certainly, it is on the minds of those who are watching the days go by with nothing happening in their lives.

With the increased testing that you will do, to what degree are we able to do that? Must we build new facilities or expand facilities? This is where I plug Lethbridge.

**Mr. Evans:** We have, in Canada, the fiscal capacity in terms of laboratory capacity to meet the testing requirements. Since the announcements of the finding last May and the validating, as Mr. Carberry has alluded to, or evaluation of new test methods at our central laboratory in Winnipeg, we have been able to approve three new methods for use in Canada that can be migrated out to provincial laboratories. The Province of Alberta has taken on board one of those test methods to expand its capacity at the provincial level in Alberta. At the same time, it requires a minimal

qu'on ne l'est pas. C'est notamment ce qui explique que le Canada ait pu continuer à exporter du matériel génétique de façon concurrentielle et sans restrictions parce qu'il a su éviter justement l'apparition chez nous de la fièvre catarrhale du mouton et de l'anaplasmosé. Nous avons tenté d'améliorer le commerce transfrontalier il y a de cela plusieurs années déjà en autorisant l'arrivée d'importations sans tests préalables pendant la période hivernale. La fièvre catarrhale du mouton est propagée par des insectes piqueurs qui ne passent pas l'hiver au Canada, si bien que les animaux se débarrassent de la maladie quand vient le printemps. Voilà ce que nous avons fait dans un premier temps pour nous attaquer au problème, et c'est ce qui a permis ces importations saisonnières.

Dans un deuxième temps, nous avons poursuivi la recherche afin de montrer que les insectes piqueurs en question n'étaient pas présents dans l'Est du Canada, et c'est ce qui a permis la libre circulation dans l'Est du Canada à longueur d'année, sans pour autant que la maladie ne s'y manifeste. Nous avons géré ces animaux dans l'Est du Canada avant qu'ils ne puissent entrer à l'Ouest.

À l'heure actuelle, des travaux progressifs sont en cours à Agriculture et Agroalimentaire Canada et au laboratoire de recherche de Lethbridge. M. Tim Lysyk fait des travaux sur la compétence de ces vecteurs, travaux qu'il devrait mener à terme d'ici huit à dix mois. En décembre, nous avons présenté un document de discussion au forum consultatif qui a réuni au Canada 126 groupes de l'industrie de même que les provinces et les facultés de médecine vétérinaire. Le document en question a été affiché pour que les gens puissent faire leurs commentaires avant la date limite qui avait été fixée au 15 février. Nous sommes en train d'étudier les commentaires que nous avons reçus afin d'en arriver à un document d'orientation définitif au début mars. Nous sommes d'avis que nous pouvons compter sur les fondements et le consensus nécessaires avec l'industrie canadienne afin de nous attaquer de façon constructive à la fièvre catarrhale et à l'anaplasmosé.

**Le sénateur Fairbairn:** Voici une question qui ne pèse peut-être pas très lourd dans l'ensemble mais qui fait certainement partie du problème. En tout cas, c'est certainement quelque chose qui préoccupe ceux qui regardent les jours passer sans que rien ne se passe.

Dans quelle mesure avons-nous ce qu'il faut pour effectuer tous les tests supplémentaires que vous comptez faire? Devrons-nous bâtir de nouvelles installations ou agrandir les installations existantes? Je prêche ici pour ma paroisse, en l'occurrence Lethbridge.

**M. Evans:** Nous avons au Canada la capacité budgétaire dans nos laboratoires pour faire les tests prévus. Depuis l'annonce du cas qui a été découvert en mai dernier et la validation, comme le disait M. Carberry, ou l'évaluation de nouvelles méthodes de dépistage à notre laboratoire central de Winnipeg, nous avons réussi à homologuer trois nouvelles méthodes de dépistage au Canada, qui pourront être appliquées par les laboratoires provinciaux. Le gouvernement de l'Alberta a adopté une de ces méthodes pour élargir sa capacité au niveau provincial. Par



investment in certain laboratories to move to what we call level-two biocontainment. Based on certain diseases, you need a certain level of ability within the laboratory to protect both those people working with the diseases as well as ensuring that certain diseases do not get out.

We have levels ranging from one to four, four being the highest level of containment to deal with diseases like Ebola and so forth. To do testing with these rapid test methods, you must have level-two containment. You need to be able to work with the test material in some degree of containment, not because of overt public health risk but in order to ensure there is no cross contamination within the laboratory. We have a number of laboratories in Canada capable of level two. There are laboratories making additional investments to get to level two.

We do have overall in Canada the ability to meet our testing targets. The big challenge is to ensure we have that testing capacity in close geographic link, particularly on animals at slaughter, to the slaughter capacity. Any animals we test must be identified so that we can trace them, if necessary, but the carcasses must be held until the results are back. This requires us to direct the resources to where the slaughter capacity is to ensure we can turn around a test within a day so we do not impose additional economic burden on the industry to be part of the testing program.

**Senator Callbeck:** Dr. Evans, you mentioned the tooth identification program whereby we identify whether an animal is 30 months, over or under.

I heard it expressed that producers have a lot of concern about that method in that they feel it is really not accurate. It has a tremendous effect on the price that they receive. I would like to hear you comments on that and whether we are looking at other measures.

**Mr. Evans:** Thank you for the question. Currently, dentition aging of carcasses or animals prior to slaughter is the only internationally recognized norm, and that was largely put in place and developed through the early system in the United Kingdom to deal with the problem when it was at its maximum circumstance in their country.

We have worked on this, and the laboratory at Lethbridge on the agricultural side has done studies to compare the accuracy of dentition against other means, including looking at when certain bones in the carcass move from being cartilage to ossification to becoming true bone. The disadvantage of that particular method is that it is somewhat further down the processing line, and currently the United States restrictions require us to segregate the animals at the start of the production line so that we can move that product in a separate way.

ailleurs, il faudra investir des sommes modiques dans certains laboratoires pour passer à ce que nous appelons le bioconfinement de niveau deux. Selon le cas, il faut que le laboratoire ait les moyens de protéger ceux qui travaillent avec les maladies dépistées et aussi d'éviter que les maladies ne se propagent à l'extérieur.

Les niveaux de bioconfinement vont de un à quatre, quatre étant le niveau le plus élevé. Il s'impose pour des maladies comme l'Ebola. Pour les tests de dépistage rapide, c'est le confinement de niveau deux qui s'applique. Il faut pouvoir assurer un certain degré de confinement du matériel testé, non pas à cause d'un risque évident pour la santé publique, mais pour éviter une contamination croisée à l'intérieur du laboratoire. Nous avons au Canada un certain nombre de laboratoires qui ont une capacité de niveau deux. Il y en a d'autres qui sont en train d'améliorer leurs installations pour atteindre le niveau deux.

Nous avons, dans l'ensemble au Canada, la capacité voulue pour atteindre nos objectifs en matière de dépistage. Le plus grand défi consiste à assurer la proximité géographique entre les lieux de dépistage et les abattoirs, notamment, pour le dépistage faits sur les animaux au moment l'abattage. Tous les animaux que nous testons doivent être identifiés de manière à ce que nous puissions en retracer l'origine, si besoin est, mais les carcasses doivent être retenues jusqu'à ce que les résultats reviennent. Nous devons donc affecter nos ressources dans les endroits où se trouvent les abattoirs afin que les résultats puissent revenir dans un délai d'un jour et éviter ainsi que le programme de dépistage ne constitue un fardeau économique supplémentaire pour l'industrie.

**Le sénateur Callbeck:** Monsieur Evans, vous avez parlé du programme d'identification dentaire utilisé pour déterminer si l'animal est âgé de 30 mois, s'il est plus vieux ou s'il est plus jeune.

D'après ce qu'on m'a dit, le recours à cette méthode préoccupe énormément les producteurs qui trouvent qu'elle ne permet pas de déterminer l'âge avec exactitude. Or, l'âge de l'animal a une incidence considérable sur le prix qu'ils peuvent en obtenir. J'aimerais savoir ce que vous pensez de cela et vous demander aussi si vous envisagez d'autres méthodes.

**M. Evans:** Merci pour cette question. À l'heure actuelle, l'évaluation dentaire est la seule méthode reconnue à l'échelle internationale pour déterminer l'âge de la carcasse ou de l'animal avant l'abattage, et sa mise au point ainsi que son application sont principalement dues au système de dépistage précoce qui a été mis en place au Royaume Uni pour venir à bout du problème quand la situation était au pire dans ce pays.

Nous avons fait du travail là-dessus, et le laboratoire de Lethbridge, du côté agricole, a fait des études pour comparer l'exactitude de l'évaluation dentaire par rapport à d'autres types d'évaluation, y compris celle qui se fonde sur le cycle d'ossification de certaines parties de la carcasse. Cette méthode présente toutefois un inconvénient du fait qu'elle est utilisée plus loin dans la chaîne de transformation et que, à l'heure actuelle, les restrictions qui s'appliquent aux États-Unis nous obligent à ségréger les animaux au début de la chaîne de production pour que nous puissions les acheminer suivant une filière distincte.

That particular method is about equal in terms of its diagnostic capacity. It certainly allows us to reconfirm the aging scenario through teeth, but it creates another complication in terms of you cannot use saws or knives on those same animals at that point in the slaughter line.

We have been working with the industry. Industry has proposed through the enhancements to the identification program in the Canadian cattle identification process, at the point that animals are tagged on farm, to introduce an aged parameter that would be captured through the CCIA, the Canadian Cattle Identification Agency program. The parameter would allow that information to be made available at the point that animals are slaughtered. We have also agreed to work with industry to try to find a documentation system that would give us the credibility, given industry practices of how animals are bought at a certain age to enter into fattening and feeding, and the fact that these animals normally turn over before 24 months of age, that we could then sell internationally, either to the United States or Mexico or other countries that had this restriction this place.

We are open to looking at other options, but regrettably, currently the only one that has been internationally recognized has been dentition. Whatever we agree with the industry in terms of a viable way to go, we then have to sell that process to other countries as well.

**Senator Callbeck:** I know there have been many programs launched since the beginning of BSE. I understand the BSE Recovery Program is complete, and I wonder if there has been an evaluation on that. I am concerned about that \$45 million out of the \$500 million that was given to the packers to increase the price to the producers. Are you satisfied that the \$45 million actually ended up where it should have ended up? I have heard the comment that the packers really kept it.

**Mr. Gilles Lavoie, Senior Director General, Operations, Market and Industry Services Branch, Agriculture and Agri-Food Canada:** The concern that industry and government had last summer was mainly centred around the inability of farmers to find a slaughterhouse that would kill their animals. You will remember that toward the end of May, we were getting somewhere less than 30,000 a week in comparison to more than 60,000 before the outbreak of BSE.

The intention by government and by the industry was to find a way to encourage not only the cattlemen but also the packers to buy the cattle that were available, and also to restore the confidence of the industry, even if at that time they were not able to find a good market for a lot of the sub-products. For the prime cuts, it was relatively easy to believe Canadians would absorb all of that. However, for some of the product that we traditionally sell abroad — the livers, the tongue, the kidneys and that type of stuff — they said they would accumulate that, not knowing what to do with it. We developed this portion of the program to

C'est une méthode qui a à peu près le même potentiel diagnostique. Elle nous permet en tout temps de reconfirmer l'évaluation de l'âge qui a été faite à partir de la dentition, mais elle ajoute une autre complication du fait qu'on ne peut pas utiliser de scie ou de couteau pour ces mêmes animaux à ce point-là de la chaîne d'abattage.

Nous travaillons avec les représentants de l'industrie, qui nous ont proposé certaines améliorations au Programme canadien d'identification du bétail, qui s'appliqueraient au moment où les animaux sont étiquetés, à la ferme, afin d'inclure un paramètre fondé sur l'âge dans le processus de l'Agence canadienne d'identification du bétail ou ACIB. Grâce à ce paramètre, l'information serait disponible au moment de l'abattage. Nous avons également convenu avec l'industrie de travailler ensemble afin d'essayer de trouver un système de documentation qui serait crédible étant donné les pratiques courantes dans l'industrie selon lesquelles on achète les animaux à un certain âge pour ensuite les engraisser et les revendre avant qu'ils n'atteignent 24 mois, et ce, afin que nous puissions les vendre à l'étranger, aux États-Unis, au Mexique ou dans d'autres pays, où ces restrictions s'appliquent.

Nous sommes prêts à envisager d'autres méthodes, mais malheureusement, la seule qui soit reconnue à l'échelle internationale à l'heure actuelle, c'est l'évaluation dentaire. Quelle que soit la méthode sur laquelle nous réussirions à nous entendre avec l'industrie, il nous faudrait ensuite la faire accepter par les autres pays.

**Le sénateur Callbeck:** Je sais qu'il y a de nombreux programmes qui ont été mis sur pied depuis l'arrivée de l'ESB. Je sais que le Programme national de redressement de l'ESB a pris fin, et je me demande si on l'a évalué. Je m'interroge notamment sur les 45 millions sur 500 millions qui ont été remis aux abattoirs pour accroître le prix payé aux producteurs. Êtes-vous sûr que ces 45 millions on abouti entre les mains de ceux à qui ils étaient destinés? J'ai entendu dire que les abattoirs avaient empoché l'argent.

**M. Gilles Lavoie, directeur général principal, Opérations, Direction générale des services à l'industrie et aux marchés, Agriculture et Agroalimentaire Canada:** La grande préoccupation de l'industrie et du gouvernement l'été dernier, c'était l'incapacité des éleveurs à trouver un abattoir prêt à abattre leurs animaux. Vous vous souviendrez que vers la fin de mai, nous recevions un peu moins de 30 000 animaux par semaine, comparativement au 60 000 et plus avant l'apparition de l'ESB.

Aussi le gouvernement et l'industrie cherchaient un moyen d'encourager non pas seulement les éleveurs, mais aussi les abattoirs à acheter le bétail disponible et à rétablir ainsi la confiance dans l'industrie, même si, à l'époque, il n'y avait pas vraiment de bons débouchés pour beaucoup de sous-produits. Pour les coupes de choix, il était assez facile de s'imaginer qu'elles trouveraient toutes preneurs parmi les consommateurs canadiens. Mais pour certains des produits traditionnellement destinés à l'exportation — foie, langue, rognons et le reste —, les abattoirs disaient qu'ils s'accumuleraient en l'absence de débouchés. Nous



encourage the packers to absorb the additional cost of killing the animals even if they were not able at that time to identify a market for the product like tongues, livers, kidneys and so on.

Yesterday, in the House of Commons, the same question was asked. One packer that was present said that certainly helped him and his company to restore confidence to call back employees that had been temporarily laid off, because he more or less accepted the fact that if government and cattlemen had confidence in the industry and we can open the border, that he will be part of this process of being confident that it will work.

We have not carried out, as far as I know, a formal evaluation, however.

**Senator Callbeck:** Will you be doing a formal evaluation?

**Mr. Lavoie:** It would be extremely difficult. We can survey the companies that received the dollars to try to identify what else they have would have done in absence of that, but it is a post-factum type of evaluation. The program as a whole worked well. We moved from 30,000 a week to 60,000 a week at the end of August, which was the objective of the program. It was to bring cattle to slaughter.

**Senator Callbeck:** When you say the program as a whole, you are talking about the whole BSE Recovery Program, not just that \$45 million.

**Mr. Lavoie:** Yes.

**Senator Callbeck:** As to this criticism about the packers really keeping that \$45 million, will there not be an evaluation to see whether that has been the case?

**Mr. Lavoie:** It is one element of a program that was made up of two components. One component was the direct deficit payment to cattlemen, and this component was to help the packers to offer a better price.

The packers were eligible only if they were killing cattle. You had to show that you have killed cattle after May 20 in order to be eligible. It is the two components that did work together.

**Senator Callbeck:** Are you satisfied that this section of the program, that \$45 million, really met the purpose for which it was set up?

**Mr. Lavoie:** From the information that we have at the moment, it seems to have delivered what it was intended to do — to move cattle to the market.

**Senator Gustafson:** How much American processed beef is coming into Canada?

avons donc prévu un volet du programme pour encourager les abattoirs à assumer les coûts supplémentaires de l'abattage des animaux même si, à l'époque, ils ne pouvaient pas trouver de marché pour les produits comme les langues, les foies, les rognons, et cetera.

Hier, on a posé la même question à la Chambre des communes. Un représentant d'un abattoir qui était là a dit que le programme avait certainement contribué à lui redonner, à lui et à son entreprise, la confiance nécessaire pour rappeler les employés qui avaient été mis à pied, car cela lui montrait que si le gouvernement et les éleveurs avaient confiance dans l'industrie et dans la possibilité que la frontière soit rouverte, il pouvait, lui aussi, avoir confiance dans le processus.

Nous n'avons toutefois pas fait d'évaluation officielle du programme, que je sache.

**Le sénateur Callbeck:** Allez-vous en faire une évaluation officielle?

**M. Lavoie:** Il serait extrêmement difficile de le faire. Nous pourrions effectuer un sondage auprès des entreprises qui ont reçu l'argent afin d'essayer de savoir ce qu'elles auraient pu faire d'autre n'eût été de ce programme, mais ce serait une évaluation après le fait. Le programme dans son ensemble a bien fonctionné. Nous sommes passés de 30 000 à 60 000 animaux par semaine à la fin août, et c'était là l'objectif du programme. Le but était d'amener les animaux dans les abattoirs.

**Le sénateur Callbeck:** Quand vous parlez du programme dans son ensemble, vous parlez non pas seulement des 45 millions de dollars, mais de tout le programme de redressement de l'ESB.

**M. Lavoie:** Oui.

**Le sénateur Callbeck:** Pour ce qui est de cette plainte selon laquelle les abattoirs auraient gardé les 45 millions de dollars pour eux, n'y aura-t-il pas une évaluation pour vérifier si c'était le cas?

**M. Lavoie:** Il s'agit d'un des deux volets du programme. Ce volet consistait à aider les abattoirs à offrir un meilleur prix, tandis que l'autre prévoyait des paiements directs d'indemnisation aux éleveurs.

Les abattoirs n'étaient admissibles au programme que s'ils abattaient des animaux. Ils devaient prouver qu'ils avaient abattu des animaux après le 20 mai afin d'être admissibles. Voilà les deux volets qui ont bien fonctionné ensemble.

**Le sénateur Callbeck:** Êtes-vous convaincu que ce volet du programme, soit les 45 millions de dollars, a vraiment atteint son objectif de départ?

**M. Lavoie:** D'après l'information que nous avons à l'heure actuelle, il semble avoir donné le résultat escompté, qui était d'acheminer le bétail vers le marché.

**Le sénateur Gustafson:** Combien y a-t-il de boeuf transformé qui arrive au Canada des États-Unis?

**Mr. Marsland:** At the moment, there is virtually zero, since the U.S. has not worked out a method of certifying the beef in accordance with the conditions that were worked out last year for Canadian exports. However, discussions are going on presently to attempt to resolve that.

**Senator Gustafson:** Are dairy cattle more susceptible to the disease than other cattle?

**Mr. Evans:** There is no difference in susceptibility between dairy and beef. The circumstance that we have seen is that dairy cattle tend to be fed higher-concentrate rations. That has been a large part of what transpired in Europe, where in excess of 80 per cent of the cases in Europe were in dairy cattle. That is a reflection of the feeding programs associated with raising the cattle; it is not associated with susceptibility of the breed.

**Senator Gustafson:** Is it your understanding that Europe, or Great Britain for the most part, have their problem under control?

**Mr. Evans:** I think it is safe to say that the measures that have been adopted in the United Kingdom, in particular, have achieved a high degree of effectiveness. At the height of the outbreak in the United Kingdom, they were experiencing in excess of 1000 cases a week of BSE. They are now down well below 100; so, on a scale basis, they have made substantive progress.

I have every confidence that with the measures they have in place, they will achieve eradication of BSE within the decade.

**Senator St. Germain:** You say there are still 100 a week?

**Mr. Evans:** In the United Kingdom, there are now less than 100 cases per month.

**Senator Gustafson:** How large is the speculative market in Canada — people who are buying cattle on the assumption that the border will open?

**Mr. Marsland:** I do not have that information.

**Senator Gustafson:** That is happening, though. Are you aware of that?

**Mr. Marsland:** I think that is the operation of a normal market.

**Senator Gustafson:** Do you think that we have, as has been mentioned by all members here, a very excellent health program and done very well? Are we advertising that enough in the world market? Should we be doing more?

**Mr. Marsland:** We have a whole range of interventions being made continually in numerous markets around the world, from technical missions — going in and talking to the technical experts in those countries — to working with industry in the key markets to communicate that.

**M. Marsland:** Il n'y en a pratiquement pas pour l'instant, puisque les États-Unis ne se sont pas entendus sur une méthode de certification du boeuf qui respecte les conditions auxquelles on était arrivé l'an dernier pour les exportations canadiennes. Mais les discussions se poursuivent pour tenter de dénouer l'impasse.

**Le sénateur Gustafson:** Les vaches laitières sont-elles plus sujettes à la maladie que les autres types de bovins?

**M. Evans:** Il n'y a aucune différence de susceptibilité entre les vaches laitières et les bovins de boucherie. Nous avons toutefois été à même de constater que les vaches laitières sont généralement nourries de rations plus concentrées. C'est ce qui explique dans une large mesure ce qui s'est produit en Europe, où plus de 80 p. 100 des cas de la maladie ont été observés chez des vaches laitières. Il s'agit d'une conséquence des programmes d'alimentation liés à l'élevage de ce type de bovin; il n'y a aucun lien à faire avec la susceptibilité de l'espèce.

**Le sénateur Gustafson:** D'après ce que vous en savez, est-on maintenant venu à bout du problème en Europe, ou surtout en Grande-Bretagne?

**M. Evans:** J'en crois pas me tromper en disant qu'au Royaume-Uni, notamment, on a adopté des mesures qui atteignent un degré d'efficacité élevé. Quand la crise a atteint son sommet au Royaume-Uni, le nombre de cas d'ESB s'élevait à plus de 1 000 par semaine. Il est maintenant bien en deçà de 100. Toute proportion gardée, les progrès sont donc considérables.

J'ai entièrement confiance que, grâce aux mesures qui ont été mises en place, le Royaume-Uni réussira à enrayer l'ESB d'ici dix ans.

**Le sénateur St. Germain:** Vous avez dit qu'il y en a encore 100 par semaine?

**M. Evans:** Au Royaume-Uni, il y a maintenant moins de 100 cas par mois.

**Le sénateur Gustafson:** Quelle est l'importance du marché spéculatif au Canada — ceux qui achètent du bétail en prenant pour hypothèse que la frontière va rouvrir?

**M. Marsland:** Je n'ai pas cette information.

**Le sénateur Gustafson:** C'est pourtant ce qui se passe. Êtes-vous au courant de cela?

**M. Marsland:** Je crois que cela fait partie du fonctionnement normal du marché.

**Le sénateur Gustafson:** Pensez-vous que nous avons, comme l'ont dit tous les membres du comité ici présents, un excellent programme de santé et que nous avons bien fait les choses? Le faisons-nous assez savoir sur le marché international? Devrions-nous en faire plus de ce côté-là?

**M. Marsland:** Diverses interventions se succèdent constamment sur de nombreux marchés dans le monde, depuis les missions techniques — visites et entretiens avec les experts techniques des pays — jusqu'aux efforts déployés de concert avec l'industrie pour faire passer le message aux marchés clés.



I mentioned in my opening comments that we will be placing a veterinary official into Tokyo, hopefully next week, based in Tokyo but covering off those Asian markets. A large part of his role will be communicating the risk management mechanisms that we have had in place in Canada for years, and the ones we are adding now.

**Senator Gustafson:** My concern was that when something like this breaks out, as did with the chicken situation, the media is on that; and while there may not be very much of a problem at all, it gets exploded into a big problem. It would appear to me that we perhaps should be doing more to make the public aware, both in Canada and around the world, of what the scientific reality is.

**Mr. Evans:** I will make two quick comments. I think the fact that Canadian consumers have maintained strong trust in the regulatory system has not been lost on other countries. Many of the questions that we have had to respond to from other countries have been, "Can we substantiate that the consumer trust in Canada is there?"

For them, having not seen that before in the world, it has forced them to look at the system differently, in terms of what was it that Canadian consumers saw in our system that other consumers did not see in their systems at the point that they first detected BSE. I think that, in itself, is playing a big role in other countries — the fact that those consumers who eat Canadian food every day feel that the system is meeting their needs. That cannot be bought in any other way.

I think the other factor — and I agree with you — we need to be doing as much as we can, not just government to government, but government to consumers in other countries to help create the demand that was there for Canadian product. We need to communicate that we have also benefited from statements made by impartial bodies — the international panel, the Office international des épizooties, OIE, the food and agricultural organization of the United Nations. These are organizations that made public statements praising Canada's efforts for transparency, our competency and our capacity to respond to the circumstance, and the fact that we took a consumer-public-interest-first approach to deal with the disease. Having that level of international organization speaking of Canada is, I think, something that will play over time to our advantage — that countries do respect the integrity of our inspection system.

We need to make that quantum leap now from the science-technical side to the political acceptance of what the regulatory organizations around the world are saying. That is where we need to make that investment.

J'ai dit dans mon exposé préliminaire que nous allions envoyer un vétérinaire à Tokyo dès la semaine prochaine, nous l'espérons. Il sera basé à Tokyo, mais il s'occupera aussi des autres marchés asiatiques. Son rôle consistera en grande partie à faire connaître les mécanismes de gestion du risque que nous avons mis en place au Canada depuis des années et ceux que nous sommes en train d'ajouter.

**Le sénateur Gustafson:** Ce qui m'inquiète, c'est que dès qu'on signale un cas de maladie, comme cela s'est produit pour ce cas de grippe aviaire, les médias s'en saisissent aussitôt; et un problème qui n'était pas très important au départ prend des proportions énormes à cause de toute cette attention. Il me semble que nous devrions peut-être déployer plus d'efforts pour sensibiliser le public, au Canada et à l'étranger, à la réalité scientifique.

**M. Evans:** J'ai deux petits points à soulever en réponse à votre question. Le fait que la confiance des consommateurs canadiens dans notre régime réglementaire soit demeurée solide n'est pas passée inaperçue dans les autres pays. Bon nombre des questions provenant de l'étranger revenaient à nous demander: Pouvez-vous confirmer que la confiance des consommateurs canadiens est toujours solide?

Comme ils n'avaient pas vu ce genre de réaction ailleurs dans le monde auparavant, nos interlocuteurs ont été contraints de regarder notre régime sous un autre jour, de le considérer à la lumière de cette confiance que gardaient les consommateurs canadiens alors que les consommateurs d'autres pays avaient perdu toute confiance dans leur régime dès l'apparition du premier cas d'ESB. C'est là quelque chose qui impressionne énormément dans ces autres pays, le fait que les consommateurs canadiens qui mangent tous les jours des aliments canadiens estiment que leur système de salubrité des aliments répond à leurs besoins. Ce genre de publicité ne s'achète pas.

Par ailleurs — et je suis d'accord avec vous là-dessus —, il nous faut déployer tous les efforts possibles, non pas seulement entre gouvernements, mais entre gouvernement et consommateurs étrangers pour ramener la demande de produits canadiens à ce qu'elle était auparavant. Nous devons aussi faire connaître les déclarations favorables à notre endroit qui ont été faites par des organismes impartiaux — le comité international, l'Office international des épizooties, l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture. Ces organismes ont fait des déclarations publiques où ils louaient les efforts du Canada en matière de transparence de même que notre compétence, notre capacité à réagir aux circonstances et le fait que nous avons mis le consommateur et l'intérêt public au premier rang de nos préoccupations dans nos efforts pour enrayer la maladie. Ces déclarations favorables de la part d'organismes internationaux de haut niveau finiront bien par nous servir à plus long terme, car elles montreront que les autres pays du monde respectent l'intégrité de notre système d'inspection.

Il nous faut maintenant faire un grand pas pour passer à l'étape suivante, c'est-à-dire pour passer de l'étape des évaluations scientifiques et techniques et celle de l'acceptation politique de ces déclarations des organismes de réglementation internationaux. Voilà où nous devons maintenant investir nos efforts.

**Senator Gustafson:** On the political acceptance, do you feel that the North American common market, which it is going to take, may have worked fairly well on the economic standpoint but not as well in terms of the scientific parallels that run across the borders? How important is it to build that now and in the future?

**Mr. Carberry:** From the outset — certainly since the U.S. has had their problem — we have been carrying an argument to them, that the world now sees us even more as a North American issue than what they did when Canada was the country within North America that had the problem. Given our integrated market, some countries understood that. I think they now understand that to an even greater degree. For us to be able to convince the world that North American products are safe and that markets should be open, we will have to take actions within the North American environment to demonstrate by actions that we really believe what we have been saying.

The U.S. appears to be listening to that, as is Mexico. In that context, Mr. Marsland and I were both in the U.S. last week and we have established a mechanism by which we will start to build that harmonized North American system. That exists in its first order, based on science with a series of policies, but it has to be carried through into its next order, which is, actions that translate into open borders to demonstrate that we are confident about North American products.

That will be one of our most effective tools in showing consumers and governments in other countries that we really believe what we have been saying. We see that as something we would like to move on as quickly as possible to help us get those borders open to the maximum degree possible.

**Senator Gustafson:** How big is the buildup of cow cattle? I say cow cattle, I mean hamburger cattle. I imagine a lot of it is going through McDonalds and other food outlets like that.

**Mr. Lavoie:** I believe Stats Canada released information two weeks ago that the number of cattle on farms in Canada on January 1, 2004, compared to January 1, 2003, is 8.7 per cent more. We have 8.7 per cent more cattle in Canada on January 1, 2004 than the previous year. If you take only the beef cattle, it is 5.7 per cent more.

Where we seem to have a significant increase is with the younger animals. We have more calves and steers that are under one year. They are somewhere on the farm, they are not on the feedlots, and it means that they are being backlogged on the farm where they are born.

**Le sénateur Gustafson:** À propos d'acceptation politique, pensez-vous que le marché commun nord-américain — car c'est bien ce dont il s'agit — a peut-être fonctionné assez bien du point de vue économique, mais pas tellement du point de vue scientifique pour ce qui est de la collaboration transfrontalière? Dans quelle mesure est-il important de faire front là-dessus maintenant et à l'avenir?

**M. Carberry:** Depuis que tout cela a commencé, en tout cas depuis que les États-Unis ont été touchés eux aussi par la maladie, nous essayons de leur faire comprendre que le monde nous voit plus que jamais comme un marché nord-américain intégré, plus que quand le Canada était le pays d'Amérique du Nord qui était touché par la maladie. Étant donné le degré d'intégration de notre marché, certains pays ont compris cela. Je pense qu'ils comprennent encore plus maintenant. Pour que nous puissions convaincre le monde entier de l'innocuité des produits nord-américains et de l'opportunité d'ouvrir les marchés à ces produits, nous allons devoir prendre des mesures à l'échelle nord-américaine afin de bien montrer par nos gestes que nous croyons vraiment ce que nous disons.

L'argument semble gagner du terrain aux États-Unis, tout comme au Mexique. À ce propos, M. Marsland et moi étions justement aux États-Unis la semaine dernière, et nous avons établi un mécanisme qui nous permettra de commencer à bâtir ce système nord-américain harmonisé. Ce mécanisme existe maintenant au premier palier, c'est-à-dire sur le plan de la science et des politiques, mais il faut maintenant passer au palier suivant, c'est-à-dire faire en sorte de poser des gestes qui se traduiront par l'ouverture des frontières afin de montrer que nous avons confiance dans les produits nord-américains.

Ce sera l'un de nos outils les plus efficaces pour montrer aux consommateurs et aux gouvernements étrangers que nous croyons vraiment ce que nous disons. Nous voudrions que le processus s'enclenche le plus rapidement possible pour que nos frontières s'ouvrent le plus possible.

**Le sénateur Gustafson:** À combien s'élève le nombre de vaches à viande? J'entends par là les vaches dont on tire la viande à hamburger. J'imagine qu'on en écoule beaucoup dans les McDonald's et les autres entreprises de restauration semblables.

**M. Lavoie:** Je crois que Statistique Canada a publié il y a deux semaines des informations selon lesquelles le nombre de vaches sur les fermes canadiennes au 1<sup>er</sup> janvier 2004 était supérieur de 8,7 p. 100 au nombre recensé au 1<sup>er</sup> janvier 2003. La taille du cheptel au 1<sup>er</sup> janvier 2004 est donc de 8,7 p. 100 supérieure à ce qu'elle était le 1<sup>er</sup> janvier de l'année précédente. Si l'on prend uniquement les bovins de boucherie, on note un accroissement de 5,7 p. 100.

L'accroissement se fait surtout remarquer chez les jeunes animaux. Nous avons maintenant plus de veaux et de bouvillons de moins d'un an. Ils se trouvent quelque part dans les fermes, pas dans les parcs d'engraissement; ce qui veut dire qu'on les retient à la ferme où ils sont nés.



We must remember as well, however, that 2003 was not a big year because of the drought that we faced. There had been some reductions in some provinces. We must be cautious when we compare one year to another year. It is a record, however; 14.7 million cattle in Canada is a significant number.

**Senator Mercer:** Mr. Carberry, in the conclusion to your opening remarks you said that the discovery of BSE in North America has put the Canadian food health safety system through a rigorous test.

Did we pass? Did we learn things that will help us improve for future incidents that we may have?

**Mr. Carberry:** Certainly my view is that we passed. What you have seen in the public domain is a public feeling that we passed as well, too.

Are we going to do things differently within North America post-BSE? Yes. We started doing that with such things as SRM removal, consideration of improvements to our feed policy and we have upped our surveillance. Yes, we will do things differently because the context has changed.

We met the test, which I believe is borne out by the fact that our public has actually increased consumption of beef products and, as Mr. Evans alluded to before, the positive comments that we received from other countries, from organizations like the OIE and the Food and Agriculture Organization of the United Nations, FAO, are significant. These are not reflections just on the tests we had at that point in time when we had the positive cow, but also on the decades leading up to that. Really this was a test of how well we have done in previous years as well.

**Senator Mercer:** It is a remarkable compliment to the program and to what we have responded to that consumption of beef has gone up, but according to the consumer price index, retail beef prices did decline 14 per cent between May and September of 2003. However, the decline was far short of the 50 per cent drop in cattle prices.

I am really interested to know why. I know that the consumers are really interested to know why. It is a question I will ask every witness that we have here until someone gives me an answer that makes some sense. The poor farmers are getting it in the air by getting 50 per cent less for their animals, but the consumers are not getting that same reduction.

Do you fellows have an explanation for that?

**Mr. Lavoie:** We would all like to know everything that has happened there. We must realize that when we present live cattle to a slaughterhouse, only 60 per cent of that ends up to be

Il ne faut pas oublier non plus que l'année 2003 n'a pas été une très bonne année à cause de la sécheresse que nous avons connue. Il y a eu des réductions dans certaines provinces. Il faut être prudent quand on compare la taille du cheptel d'une année à l'autre. Sa taille a toutefois atteint un niveau record: 14,7 millions de bovins au Canada, c'est beaucoup.

**Le sénateur Mercer:** Monsieur Carberry, en conclusion de votre exposé préliminaire, vous avez dit que la découverte d'un cas d'ESB en Amérique du Nord avait mis à rude épreuve le régime canadien de protection de la salubrité des aliments.

Avons-nous réussi à passer à travers cette épreuve? En avons-nous tiré des leçons qui nous aideront à nous améliorer en prévision des cas qui pourraient survenir à l'avenir?

**M. Carberry:** À mon avis, nous avons certainement réussi à passer à travers l'épreuve. Vous constaterez que le public a, lui aussi, l'impression que nous nous sommes bien tirés d'affaire.

Allons-nous faire les choses différemment dans l'Amérique du Nord de l'après-ESB? Oui. Nous avons déjà commencé en prévoyant, par exemple, le prélèvement du MRS, en proposant des améliorations à notre politique d'alimentation des animaux et en renforçant notre surveillance. Oui, nous allons faire les choses différemment parce que le contexte a changé.

Nous avons effectivement réussi, comme le confirme l'accroissement de la consommation de produits du boeuf au Canada, et comme l'a dit M. Evans tout à l'heure, les déclarations favorables à notre endroit qui ont été faites par d'autres pays, par des organismes comme l'OIE et l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture ou FAO sont loin d'être négligeables. Ces déclarations visent non seulement les tests que nous avons faits au moment où nous avons découvert cette vache positive, mais aussi tout ce que nous avons fait pendant les décennies précédentes. Car les déclarations confirmaient aussi le bien-fondé du régime qui était en place depuis déjà des années.

**Le sénateur Mercer:** C'est tout un éloge pour le programme et pour la façon dont nous avons réagi que la consommation de boeuf ait augmenté, mais d'après l'indice des prix à la consommation, les prix du boeuf au détail ont chuté de 14 p. 100 de mai à septembre 2003. Ce fléchissement des prix était toutefois bien loin de la baisse radicale de 50 p. 100 qu'ont connu les prix du bétail.

Je serais bien curieux de connaître l'explication de ce phénomène. Je sais que les consommateurs seraient très curieux d'en connaître l'explication. C'est une question que je vais poser à tous les témoins que nous allons entendre jusqu'à ce que quelqu'un me donne une réponse qui me paraît sensée. Les pauvres agriculteurs paient le prix en obtenant 50 p. 100 de moins pour leurs animaux, mais les consommateurs n'ont pas droit à la même réduction.

Pouvez-vous m'expliquer cela?

**M. Lavoie:** Nous aimerions tous savoir exactement ce qui s'est produit. Il convient de souligner que quand on amène des bêtes sur pied à l'abattoir, 60 p. 100 seulement de la viande est achetée

purchased by retailers. As consumers, we buy only 70 per cent of what enters the retail market. The balance is sent away to renderings or to some other products like that.

The cost of transportation, the cost of killing the animals, of refrigeration, and so on, of trimmings, of packaging, et cetera, are not changed by the situation. In addition, the costs associated with the products that are not being exported at the moment, the products that we use to balance our supply and demand, as Mr. Marsland mentioned before, the type of things that we are exporting in some Asiatic countries, for example, are no longer being exported.

The products that the renderers were paying for before May are now being collected and charged to the packinghouse. It is estimated by the packing industry — not by us but by the Canadian Meat Council — that all of that put together ends up with \$192 a head more costly to packers. In addition to that you have the SRM removal on the older animals and the small intestine in all animals.

Altogether it means that there have been additional costs imposed by the situation to packers as well as others. Whether or not all of that means they are making more profit or less profit than before, the indications that we have, and it is only a partial indication with studies in some areas like the George Morris Centre, indicate that they are operating in a relatively good margin at the moment.

**Senator Mercer:** Relatively good margin meaning higher profits, I assume.

**Mr. Lavoie:** Yes.

**Senator Mercer:** I want to follow up quickly on one thing you did say about the cost of slaughtering an animal. I got some of that. However, earlier in the presentation you talked about the lack of capacity for us to slaughter the number of animals that we can process. That would seem to me that if that were the case, and we are doing mostly all of the work here in Canada because we are not exporting the animals, that our slaughterhouses must be working to a better capacity than they were before. If that is the case, business sense tells me that they cannot be hurting as bad as they make it sound.

**Mr. Lavoie:** There are some problems around the slaughter capacity, in particular about the location of the slaughter capacity. First, you have a province like Manitoba that does not have any major slaughter plants. Saskatchewan has limited capacity as well. Ontario has three or four good plants but at the moment none of them are killing, at least on the federal-inspected side, older animals. The location is also a significant issue.

During the last week of August we killed 72,000 cattle in Canada. At the moment we kill between 66,000 and 68,000. We can still kill more than what we do there with the current

par des détaillants. En tant que consommateurs, nous n'achetons que 70 p. 100 de ce qui arrive sur le marché du détail. Le reste de la viande est transformé en farines animales et autres produits de récupération.

Le coût du transport, le coût de l'abattage des animaux, de la réfrigération, des parures, de l'emballage, tout cela ne change pas. En outre, il y a les coûts liés aux limites à l'exportation en ce moment. L'exportation permet d'équilibrer l'offre et la demande, comme l'expliquait M. Marsland, l'exportation vers les pays asiatiques, par exemple, mais bien des produits ne peuvent plus être exportés.

Ce sont les usines de transformation qui doivent maintenant assumer les frais liés aux produits qui, avant mai dernier, étaient vendus aux usines d'équarrissage. Tout cela mis ensemble — et l'estimation n'est pas de nous mais bien de l'industrie de la transformation, c'est-à-dire du Conseil canadien des viandes — finit par coûter 192 dollars la tête de plus aux abattoirs. En outre, il faut retirer le matériel à risque spécifié des carcasses des animaux plus âgés, de même que l'intestin grêle de tous les animaux.

Tout cela fait en sorte que les abattoirs, notamment, doivent assumer des coûts supplémentaires à cause de cette situation. Pour ce qui est de savoir si de ce fait, leur bénéfice est plus élevé ou moins élevé qu'auparavant, d'après les données que nous avons — et il ne s'agit que de données partielles provenant d'études faites dans certains endroits comme le George Morris Centre —, il semble que leur marge bénéficiaire soit assez bonne en ce moment.

**Le sénateur Mercer:** Si la marge bénéficiaire est assez bonne, c'est que les bénéfices sont plus élevés, je suppose.

**M. Lavoie:** Oui.

**Le sénateur Mercer:** Je veux revenir brièvement à quelque chose que vous avez dit au sujet du coût de l'abattage d'un animal. J'ai compris en partie ce que vous avez dit. Mais tout à l'heure dans votre exposé, vous avez parlé du fait que nous n'avions pas la capacité voulue pour abattre tous les animaux qu'il faudrait abattre. Si tel est le cas et que l'abattage se fait presque entièrement au Canada, parce que nous ne pouvons pas exporter nos animaux, il me semble que nos abattoirs doivent avoir accru leur capacité. Si tel est le cas, mon sens des affaires me dit que leur situation ne doit pas être aussi désespérée qu'ils le prétendent.

**M. Lavoie:** Il existe des problèmes quant à la capacité d'abattage et à l'endroit où sont situés les abattoirs. Tout d'abord, il n'y a pas de grands abattoirs au Manitoba, par exemple. La capacité d'abattage est également limitée en Saskatchewan. L'Ontario compte trois ou quatre bons abattoirs, mais à l'heure actuelle, aucun d'eux ne fait l'abattage des bêtes plus âgées, du moins en ce qui a trait aux opérations faisant l'objet d'inspections fédérales. L'emplacement des abattoirs fait donc partie du problème.

Durant la dernière semaine du mois d'août, on a abattu 72 000 bovins au Canada. À l'heure actuelle, on en a abat de 66 000 à 68 000. L'infrastructure dont nous disposons actuellement nous



infrastructure that we have. Some packers are indicating that if the market were there they would be prepared to add one shift, or even add some refrigeration capacity because there is also another constraint there.

**The Chairman:** How many more cattle come with that added shift, between 68,000 and 72,000?

**Mr. Lavoie:** The addition of a second shift depends on the availability of the necessary skilled labour, and if you have to train people it may take some time. The major limit will be the refrigeration capacity. If you do not have it you will have to build it first.

At the moment the constraint seems to be the market constraint. Because we cannot export the meat, for example, from older animals, we kill roughly as many old cows today that we were killing in May but we have to consume all of that in Canada. Consequently, it is not a question of being able to kill them; it is a question of being able to market the product, to do something with it. It is one of the areas where we are working with the beef roundtable. Under the beef roundtable we have created a subcommittee that is looking at the domestication of the meat from the cows and the older animals where the packers, the producers, the processors, the retailers, the restaurants, and so on, are working together to try to find new ways, new recipes to accommodate the meat that is available. They are organizing a series of seminars across the country, in Montreal, Toronto, Calgary and Vancouver, for the people in these particular areas to sit down together, to think together and say how can we do the best in the circumstances to get the best usage of the meat available.

I believe they will find out. With all this in mind together, there is a better future.

**Senator Mercer:** The Canadian public has demonstrated great capacity and support for the industry, but they have now come up to the wall, and to help them consume more, there needs to be the change in price. That makes it more attractive. There is still fish, pork and poultry out there competing for this. I am not suggesting that you have all the answers, but it is certainly part of the problem.

**Senator Ringette:** First, I wish to voice my admiration for Dr. Evans and the ability he has to communicate his knowledge. That, from my perspective, has been one of the factors that led to Canadians feeling that you were telling the truth. That was comforting for everyone.

My concern is mostly with regard to marketing our food. Tonight, we are talking about the beef industry, but, with all the commodities and all our industries, we have this inability to pull together and identify markets and know how to add value to our products. Instead, we have this tendency to take the easy way into the market. I guess that it takes some kind of crisis, such as we are witnessing in the beef industry, to realize that we do not have enough processing capacity. The bottom line is that we could be making much more money and having greater access to markets

permettrait d'en abattre davantage. Certains abattoirs ont indiqué que s'il existait un marché pour les produits, ils seraient prêts à ajouter un quart de travail ou même à se doter d'une capacité de réfrigération supplémentaire, car cette capacité de réfrigération impose également des limites.

**Le président:** Combien de bovins supplémentaires pourrait-on abattre en ajoutant un quart de travail, de 68 000 à 72 000?

**M. Lavoie:** L'ajout d'un second quart de travail dépend de la disponibilité des travailleurs qualifiés nécessaires. S'il faut former du personnel, cela prend du temps. Le principal obstacle sera la capacité de réfrigération. Si elle n'existe pas, il faudra d'abord la mettre en place.

À l'heure actuelle, c'est la commercialisation qui fait obstacle. Nous abattons à peu près autant de vaches de plus de 30 mois aujourd'hui qu'en mai dernier, mais puisque nous ne pouvons pas en exporter la viande, nous devons la consommer en totalité au Canada. Le problème n'est pas de les abattre, mais plutôt de commercialiser la viande ou de l'utiliser. C'est l'une des questions sur lesquelles nous travaillons avec la table ronde du boeuf. Sous l'égide de cette table ronde, nous avons mis sur pied un sous-comité chargé d'examiner la mise en marché au Canada des vaches et des animaux plus âgés. Les abattoirs, les producteurs, les transformateurs, les détaillants, les restaurants et d'autres encore collaborent pour trouver de nouveaux moyens d'utiliser la viande disponible. Ils organisent des séries de colloques d'un bout à l'autre du pays, à Montréal, Toronto, Calgary et Vancouver, à l'intention de ceux qui travaillent dans ces secteurs, pour réfléchir au meilleur usage à faire de la viande disponible, vu les circonstances.

Je crois qu'ils trouveront des solutions. Cette concertation laisse augurer un avenir meilleur.

**Le sénateur Mercer:** La population canadienne a manifesté un grand soutien à l'industrie, mais elle ne peut en faire beaucoup plus pour l'instant. Pour l'aider à consommer davantage, il faudrait réduire les prix. Le produit serait plus attrayant. Le boeuf est encore en concurrence avec le poisson, le porc et la volaille sur le marché. Je ne dis pas que vous possédez toutes les réponses, mais c'est certes une pièce du casse-tête.

**Le sénateur Ringette:** Tout d'abord, permettez-moi d'exprimer mon admiration pour le Dr Evans et sa capacité de communiquer ses connaissances. À mon avis, c'est l'une des raisons pour lesquelles les Canadiens croient ce que vous dites. Nous en avons tous été réconfortés.

Ma principale préoccupation, c'est la commercialisation de nos aliments. Nous parlons ce soir du secteur du boeuf, mais quels que soient le produit et le secteur, nous avons toujours de la difficulté à travailler de concert, à trouver des marchés et à voir comment on peut ajouter de la valeur à nos produits. Nous avons plutôt tendance à adopter la voie de la facilité dans la commercialisation. Il faut une crise comme celle dont nous sommes témoins dans le secteur du boeuf pour nous rendre compte que nous manquons de capacité de transformation. En fin de compte, nous gagnerions

and greater markets throughout the world if we had that capacity to increase our slaughter and increase our processing. We have come to this kind of situation to realize that.

**The Chairman:** Could I ask them to comment on that? They may not agree with that conclusion. I would like to hear whether they agree with that.

**Senator Ringuette:** I have not asked my question yet.

**The Chairman:** I would like to know whether they agree with your premise.

**Mr. Marsland:** Perhaps I can respond to that. We have mentioned several times this evening the Beef Value Chain Roundtable, which was in existence prior to May 2003. It was one of a number of eight or nine roundtables that we established with industry in pork, grains, seafood and so on — a whole range of sectors. The basic mandate of those roundtables is to facilitate an industry-led strategy looking at the medium-to-long term and the challenges and factors for success, particularly in the international markets. They are also looking at the investments that need to be made by industry and by governments here in Canada to serve as a foundation for that success. Take the pork roundtable as an example. The first thing it did was commission a huge, in-depth study into the strengths and weaknesses of the pork industry on the world stage. It identified a whole range of actions that the industry needed to take over the next few years to position itself well in markets such as Japan, China, and so on, and to define those markets and to identify the critical factors for success.

I wholeheartedly agree that we need to do that as a sector. We need to have it as an industry-led, government-facilitated process. We have had some success over the past couple of years in having that discussion and starting to put in place policies and industry strategies that position the sector to identify and exploit those opportunities.

**Senator Ringuette:** I will come back later to my original question with regard to marketing. Your answer has brought forward another observation. In regard to those panels or discussion groups in different sectors of the industry, how do you communicate that information? There was a missing link in the chain of knowledge. You come to a situation where, if the packers or the processors decide that they are going for a certain market, and they will need this much increase going to this processing house and so on, there is the chain of process and the communication. You have to include the entire chain within your roundtable. In a previous study, we identified that we are not that keen on communication either.

**Mr. Marsland:** I think that is a critical element. The reason we refer to them as value chain roundtables is that, in discussion with industry, we purposely ensure that we have representation right from the producer level up to the processors, the wholesalers, the exporters, the input suppliers, the retailers, the food service industry, and so on. You have the whole chain there. You can

beaucoup plus d'argent et nous aurions un meilleur accès au marché partout au monde si nous pouvions accroître notre capacité d'abattage et de transformation. Il a fallu une situation comme celle-là pour que nous en prenions conscience.

**Le président:** Puis-je demander à nos témoins ce qu'ils en pensent? Peut-être ne sont-ils pas d'accord avec cette conclusion. J'aimerais connaître leur opinion.

**Le sénateur Ringuette:** Je n'ai pas encore posé ma question.

**Le président:** Je voudrais savoir s'ils sont d'accord ou non avec votre postulat de base.

**M. Marsland:** Je vais essayer de répondre à cela. Nous avons mentionné à plusieurs reprises ce soir la Table ronde de la chaîne de valeur du boeuf, qui existait déjà avant mai 2003. C'est l'une de huit ou neuf tables rondes que nous avons mises sur pied en collaboration avec les secteurs du porc, des céréales, des poissons et fruits de mer, et cetera — toute une gamme de secteurs. Ces tables rondes ont pour principal mandat de faciliter l'adoption d'une stratégie à moyen terme et à long terme dirigée par les secteurs, ainsi que d'analyser les problèmes et les facteurs de réussite, surtout pour les marchés internationaux. Elles examinent également quels investissements les secteurs et les gouvernements du Canada doivent faire pour garantir une réussite. Prenons l'exemple de la table ronde du porc. La première chose qu'a faite cette table ronde a été de commander une étude très approfondie sur les forces et les faiblesses du secteur du porc sur les marchés internationaux. Elle a établi toute une liste de mesures que ce secteur doit prendre au cours des prochaines années pour se tailler une place intéressante dans des marchés comme ceux du Japon et de la Chine, par exemple, pour définir ces marchés et pour déterminer quels sont les facteurs critiques pour prospérer sur ces marchés.

Je suis entièrement d'accord sur le fait que tout le secteur doit travailler de concert. Il faut que ce travail soit dirigé par le secteur et facilité par le gouvernement. Au cours des deux dernières années, nous avons réussi à stimuler ces discussions ainsi qu'à mettre en place des politiques et des stratégies qui permettent au secteur de repérer et d'exploiter les débouchés.

**Le sénateur Ringuette:** Je reviendrai plus tard à ma première question sur la commercialisation. Votre réponse m'a mis une autre observation en tête. En ce qui a trait à ces groupes de discussion des divers secteurs, comment communiquez-vous l'information? Il manquait un maillon dans la chaîne de connaissances. Si les transformateurs ou les abattoirs décidaient de pénétrer un certain marché, il leur faudrait augmenter la production de leurs usines. Il y aurait donc tout un processus à suivre, ainsi que des impératifs de communication. Votre table ronde doit traiter de tous les éléments de la chaîne. Dans une étude antérieure, on a relevé que la communication n'était pas non plus notre point fort.

**M. Marsland:** À mon avis, c'est un élément essentiel. Si ces tables rondes portent sur la chaîne de valeur, c'est que nous voulons nous assurer que des représentants de tous les niveaux, du producteur aux services alimentaires, en passant par les transformateurs, les grossistes, les exportateurs, les fournisseurs de produits intermédiaires, les détaillants, et cetera participent à



understand the market issues in the context of the whole value chain and begin to respond to them in a coordinating way, so you get out the information throughout the value chain. There are obviously communication issues that one must address in that. We try to keep the roundtables relatively small in terms of 25 or 30 people. We make a purposeful effort to ensure that the information is communicated out to the broader industry.

We have various mechanisms to attempt to communicate market information that we get from missions around the world, whether it be from partially government-funded marketing strategies through associations to ensure that information gets out or through the virtual trade commission service of the Department of Foreign Affairs and so on. There is a whole range of ways.

**Senator Ringuette:** May I return to the original question I wanted to ask?

**The Chairman:** Certainly.

**Senator Ringuette:** Are we in this situation with regard to the lack of processing capability because it is easier to move the product as live product, or is it because it is kind of a behind-the-door deal with the U.S., like, "We will sell you our live product, and you can develop our processing industry, and we will be friends on those terms," and, "Okay, you little Canadians, you do not need to add to your infrastructure and add value to your product, because we will do that for you"? Is that the situation?

**Mr. Marsland:** I certainly do not think there are any hidden arrangements that led to that. I think it was effectively the results of market forces. It is important to realize that cattle move back and forth, north and south and south and north, in response to market signals; whether it was cheaper to feed those cattle south of the border or north of the border, depending on the year and on the region.

Certainly the industry, in the context of the last nine months or so, is looking at what the results of that success was, because it was a success. It was a huge expansion of the industry, but it led to certain difficulties when the border closed, as it inevitably would, with regard to the capacity to slaughter particular types of animals or relying on an export market for live cattle. It was the result of success in growing the sector, but it was a success based on, to oversimplify the matter, the export of live cattle, to some extent.

**Senator Ringuette:** Is it possible to be invited as an observer to one of those round tables?

**Mr. Marsland:** We could certainly ask the industry chair.

**Senator Ringuette:** Thank you.

**Mr. Marsland:** We do not make the decisions.

nos discussions avec l'industrie. Toute la chaîne y est représentée. On peut ainsi comprendre les problèmes de commercialisation dans le contexte de toute la chaîne de valeur et tenter de les résoudre de façon coordonnée. L'information est donc diffusée dans toute la chaîne de valeur. Il y a bien sûr des problèmes de communication à régler. Nous essayons de limiter la taille des tables rondes à 25 ou 30 personnes. Nous faisons un effort délibéré pour que l'information soit communiquée à l'ensemble de l'industrie.

Nous disposons de divers mécanismes pour communiquer l'information relative aux marchés que nous obtenons de missions commerciales à travers le monde, entre autres des stratégies de commercialisation financées en partie par le gouvernement et mises en oeuvre par le truchement d'associations afin que l'information soit diffusée ou par l'entremise du service virtuel de délégations commerciales du ministère des Affaires étrangères, par exemple. Il existe toutes sortes de moyens pour cela.

**Le sénateur Ringuette:** Puis-je revenir à ma première question?

**Le président:** Bien sûr.

**Le sénateur Ringuette:** Le manque de capacité de transformation vient-il de ce qu'il est plus facile d'exporter du bétail vivant ou est-il dû à une sorte de marché couvert que nous aurions passé avec les États-Unis, selon lequel nous exporterions nos animaux vivants pour que les Américains s'occupent de la transformation, ce qui nous éviterait d'améliorer notre infrastructure et d'ajouter de la valeur à nos produits? Est-ce le cas?

**M. Marsland:** Je ne crois pas que ce soit dû à un quelconque contrat caché. La cause en est effectivement le résultat des forces du marché. Il faut se rendre compte que les bovins sont transportés aller-retour sur un axe nord-sud en réaction aux signaux du marché, selon entre autres qu'il en coûte moins cher de nourrir le bétail au sud ou au nord de la frontière, selon l'année ou la région.

Bien entendu, l'industrie se presse d'analyser les résultats positifs des quelque neuf derniers mois, car il s'agit bien d'une réussite. L'industrie a connu une vaste expansion, mais des difficultés se sont posées lorsque la frontière s'est fermée, et c'était inévitable, en ce qui a trait à la capacité d'abattre certains animaux ou de compter sur un marché d'exportation pour les bêtes sur pied. Le secteur a réussi à croître, mais cette réussite se fondait dans une certaine mesure sur l'exportation de bêtes sur pied, si je puis simplifier à outrance.

**Le sénateur Ringuette:** Peut-on être invité à titre d'observateur à l'une de ces tables rondes?

**M. Marsland:** Nous pourrions poser la question au président de l'industrie.

**Le sénateur Ringuette:** Merci.

**M. Marsland:** Ce n'est pas nous qui prenons les décisions.

**Mr. Lavoie:** As a complement to that information, you will remember that the Canadian Agri-Food Marketing Council, CAMC, had challenged the industry 10 years ago to achieve an export of 4 per cent of the world trade coming from Canada in the agri-food sector. At the same time, it was referred to as \$22 billion by the year 2000 as a global objective. The Canadian agri-food industry challenged themselves to reverse the proportion of commodities that were exported in the total basket versus processed products from 60 per cent commodity-oriented to 40 per cent. We have achieved this objective. Canada is now exporting more processed products than raw products in value.

I agree with you that we can do better but the industry has taken the bull by the horns and said, here we go, we have to add value in Canada, and so they have achieved the target that they set for themselves.

**Senator Gustafson:** My question is along the same line. It seems generally that North American economists believe that there is a movement of labour that we will lose to China, India and other countries. This committee has heard a lot about added value and manufacturing. In general, it is safe to say that it is not happening very fast. Unemployment is growing in the United States and in Canada because of those very reasons. The experts tell us that we have just hit the tip of the iceberg. It may be different in the cattle industry because it is a bit tougher to ship the bulk product, given the need for refrigeration and such. Are we looking at those kinds of things?

**Mr. Marsland:** As Mr. Lavoie mentioned, we work closely with the Canadian Agri-food Marketing Council, whose core objective is to increase the export value of added production.

KPMG carries out studies in respect of our competitiveness each year and we rank highly, if not the most competitive, in terms of value-added food processing. Certainly, we are the most competitive in North America and close to the top in the world. We have the infrastructure in terms of competitiveness to attract value-added processing, particularly to serve the North America market with access provided by NAFTA.

I cannot say whether I agree with you about the statement that we are at the tip of the iceberg. I do not see that.

**Senator Gustafson:** It may not be true specifically in the meat industry but this is what we are hearing and reading about. In fact, I was sitting on the plane with a businessman from Great Britain and he said that it is unbelievable what is happening in a country like China and India in terms of manufacturing and

**M. Lavoie:** À titre de complément d'information, vous vous souviendrez qu'il y a dix ans, le Conseil canadien de commercialisation agroalimentaire, le CCCA, avait mis l'industrie au défi d'exporter 4 p. 100 de tous les produits canadiens exportés sur les marchés mondiaux dans le secteur agroalimentaire. Parallèlement, on s'était fixé l'objectif global d'exporter pour 22 milliards de dollars d'ici l'an 2000. Le secteur agroalimentaire canadien s'était fixé pour objectif de renverser la proportion des produits exportés pour l'ensemble du panier d'épicerie, c'est-à-dire d'exporter 60 p. 100 de produits transformés et 40 p. 100 de produits bruts. Nous avons atteint cet objectif. Le Canada exporte maintenant, en valeur, plus de produits transformés que de produits bruts.

Je suis d'accord avec vous sur le fait que nous pouvons faire davantage, mais l'industrie a pris le taureau par les cornes et a déclaré qu'il était nécessaire d'ajouter de la valeur aux produits du Canada. Elle a atteint l'objectif qu'elle s'était fixé.

**Le sénateur Gustafson:** Ma question est dans le même ordre d'idée. Les économistes nord-américains semblent croire généralement qu'on assiste à des changements côté main-d'oeuvre et que nous perdrons des emplois au profit de la Chine, de l'Inde et d'autres pays. Notre comité a beaucoup entendu parler de la valeur ajoutée et de la fabrication. On peut affirmer que d'une façon générale, ce mouvement n'est pas très rapide. Mais le chômage augmente aux États-Unis et au Canada pour ces mêmes raisons. Les experts nous disent que ce n'est que la pointe de l'iceberg. La situation est peut-être différente dans le secteur bovin puisqu'il est plus difficile de transporter ses produits en vrac, entre autres, compte tenu des besoins de réfrigération. Tient-on compte de ce genre de choses?

**M. Marsland:** Comme M. Lavoie l'a mentionné, nous travaillons en étroite collaboration avec le Conseil canadien de commercialisation agroalimentaire, dont l'objectif principal est d'augmenter la valeur à l'exportation d'une production accrue.

La firme KPMG réalise chaque année des études sur notre compétitivité. Selon ces études, nous occupons un rang élevé, quand ce n'est pas le premier rang, en ce qui concerne la transformation d'aliments à valeur ajoutée. En tout cas, nous sommes le pays le plus compétitif en Amérique du Nord et l'un des plus compétitifs au monde. Du point de vue de la compétitivité, nous disposons de l'infrastructure nécessaire pour attirer des investissements dans la transformation de produits à valeur ajoutée, plus particulièrement pour desservir le marché nord-américain, vu l'accès à ce marché que nous procure l'ALENA.

Je ne saurais dire si je suis d'accord avec vous au sujet de votre déclaration quant à la pointe de l'iceberg. Je n'ai rien constaté de ce genre.

**Le sénateur Gustafson:** Cela ne touche peut-être pas précisément le secteur de la viande, mais c'est du moins ce qu'on nous dit et ce que nous lisons. En fait, je me suis trouvé dans un avion avec un homme d'affaires de Grande-Bretagne d'après qui l'évolution de la fabrication et de la production en



production. He said that we would not be able to compete. Perhaps he is wrong. The Americans will fight an election on this issue.

**The Chairman:** We will now move to the second round.

**Senator Fairbairn:** I believe it was Dr. Evans who mentioned that we had people in Russia to talk to that market. I would like to know if you could say what kind of response we received.

**Mr. Evans:** I realize that much of the discussion this evening has been focused on that major market to the south of us — the United States. It is fair to state up front that we have not been focused solely on the United States. We recognize that we have a genetics industry that has built its reputation in Europe, in South America and in other parts of the world, for our semen, embryos, quality of genetics and live animals. As I alluded to earlier, we have our sheep, goat and deer industries that have markets around the world and have been affected. We are trying, in addition to dealing with the U.S. circumstance, not to lose sight of the fact that Canada is an exporter to many other countries besides the United States.

Mr. Samy Watson, Deputy Minister of Agriculture and Agri-Foods Canada, led a delegation to Russia in September to begin a dialogue with the Russian authorities in respect of our ability to meet their meat demands and their live cattle needs. Russia had sent signals over the last two years that they wanted to be less dependent on the import of value-added product and to re-establish their own production system. They looked to Canada for much of that genetic material. They were encouraged by a large shipment of swine genetics that we had moved into Russia in the last months. They have indicated that Canada is their country of choice for beef genetics and replacement heifers as well. The group in Russia now are representatives of the breed associations and the Canadian Beef Breeds Council. They are accompanied by Dr. Larry Delver of Alberta from the Canadian Food Inspection Agency. We have made a submission to the Russians for a meat certificate and a live cattle certificate. We believe that we are extremely close on both. There are some issues on the meat certificate side that deal with the Russian oversight of production in Canada. We have invited the Russians to come to Canada to evaluate the system and to approve the establishments necessary.

On the live cattle side, we feel that we have addressed all issues except one outstanding that is related to the feeding of animals to be exported. We think that we will break through with Russia in the coming days and weeks.

Chine et en Inde est incroyable. Il disait que nous ne serions pas en mesure de faire concurrence à ces pays. Il a peut-être tort. Ce sera une question déterminante pendant les élections aux États-Unis.

**Le président:** Nous allons maintenant commencer notre second tour de table.

**Le sénateur Fairbairn:** Le Dr Evans a mentionné, je crois, que nous avions des gens en Russie pour négocier avec les intervenants de ce marché. Pourriez-vous me parler de la réaction des Russes?

**M. Evans:** Je me rends compte que la majeure partie de la discussion de ce soir a porté sur le grand marché qui est au sud de notre frontière, celui des États-Unis. Il faut avouer que nous ne nous sommes pas concentrés uniquement sur le marché américain. Nous savons que notre secteur des produits génétiques a acquis une bonne réputation en Europe, en Amérique du Sud et dans d'autres parties du monde pour la vente de sperme et d'embryons, ainsi que pour la qualité de son matériel génétique et de ses bêtes sur pied. Comme je l'ai déjà dit, nos éleveurs de moutons, de chèvres et de cervidés ont déjà des marchés partout au monde et ils ont été touchés. En plus de régler notre problème avec les Américains, nous essayons de ne pas perdre de vue le fait que le Canada exporte dans de nombreux pays autres que les États-Unis.

M. Samy Watson, sous-ministre d'Agriculture et Agroalimentaire Canada, a dirigé une délégation en Russie, en septembre, pour entamer le dialogue avec les autorités russes quant à notre capacité de répondre à la demande de ce marché en viande et en bovins sur pied. Au cours des deux dernières années, la Russie a signalé qu'elle souhaitait dépendre moins des importations de produits à valeur ajoutée et remettre sur pied son propre système de production. Elle s'est tournée vers le Canada pour l'achat d'une bonne partie de ce matériel génétique. La Russie a été encouragée du fait que le Canada y a exporté au cours des derniers mois une grande quantité de matériel génétique de porc. Les Russes ont indiqué que le Canada était le pays qu'ils avaient choisi pour obtenir du matériel génétique bovin et des génisses de relève. Le groupe qui se trouve actuellement en Russie est composé de représentants des associations de race et du Canadian Beef Breeds Council. Ils sont accompagnés du Dr Larry Delver, de l'Alberta, qui travaille pour l'Agence canadienne d'inspection des aliments. Nous avons présenté une demande de certification au gouvernement russe pour la viande et le bétail sur pied. Nous croyons que nous sommes très près d'en arriver à une entente dans les deux cas. Les certificats relatifs à la viande posent certains problèmes en ce qui a trait à la surveillance exercée par les Russes de la production au Canada. Nous avons invité les Russes à venir au Canada pour évaluer notre système et approuver les établissements nécessaires.

Du côté des bovins sur pied, tous les problèmes ont été réglés sauf la question de l'alimentation des animaux à exporter. Nous croyons que cette question sera résolue au cours des jours et des semaines à venir.

Can I give a definitive date as to when that contract for live cattle will be signed? No, but the Russian buyers who are at Agri-Vision and Farm Fair have invited this group over to work with them, with their government. Russian industry is asking government to take the final steps necessary to access the genetics that they want. We are supporting that mission and we are extremely close to a breakthrough in the days to come.

**Senator Fairbairn:** That is good news.

You probably read the story out of Calgary last week about a group of ranchers getting together and discussing the possibility of opening their own packinghouse to do the whole process themselves. This is in the face of the fact that this is a very expensive business and takes deep pockets. That is why we see Cargill and Tyson Foods very much involved. Like so many other things at this time in the cattle country, it is almost a cry of desperation: What can we do that will make this move better and faster? If you were advising, what kind of cautions would you proffer before they made a hard investment such as this?

**Mr. Lavoie:** The first advice would be to consider not only the short term, but also the long term, in the sense that they have to invest in the context of an open border — not in the actual context — because we all hope that the border will open pretty soon. Then, the investment that they do has to be sustainable over time.

It will bring more competition in Canada, and in Alberta in particular, and this is welcome. However, they will have to compete with the U.S. packers as well, that attract live cattle from Canada for immediate slaughter.

We do have a steady export of cattle for immediate slaughter of around 1 million a year. We have had a fluctuation in recent years; it has been more on the feeder cattle side because of the drought situation. If they are good operators, they can likely attract a portion of these cattle that are now being exported live to the U.S.

They will have to be very competitive, not only with Canadian packers, but also with U.S. packers that are currently buying from Canada.

**Senator Fairbairn:** It would take a lot of courage and a lot of money.

**Mr. Lavoie:** And a good pocket, yes.

**Senator St. Germain:** I have one quick question. You said less than 100 cases a month are still being discovered in the U.K. We talk about beef cattle, but this impacts bison, elk, goats and sheep. Has there been any discovery of the disease in those animals, or has it just been in beef? If there has not been any discovery in these animals, why are they being penalized?

Je ne saurais vous dire avec certitude quand on signera un contrat pour l'exportation de bovins sur pied, mais les acheteurs russes, qui assistent à Agri-Vision et à la Farm Fair, ont invité ce groupe à travailler avec eux, avec leur gouvernement. L'industrie russe demande au gouvernement de prendre les dernières mesures nécessaires pour qu'elle puisse obtenir le matériel génétique dont elle a besoin. Nous appuyons cette mission et nous devrions obtenir des résultats au cours des prochains jours.

**Le sénateur Fairbairn:** Ce sont là de bonnes nouvelles.

Vous avez probablement lu l'article publié à Calgary la semaine dernière au sujet d'un groupe d'éleveurs qui se sont réunis pour discuter de la possibilité d'ouvrir leur propre usine et de s'occuper eux-mêmes de la transformation. Ils envisagent cette possibilité même si c'est une entreprise très coûteuse qui nécessite de gros investissements. C'est pour cette raison que Cargill et Tyson Foods suivent ce dossier de très près. Cette mesure, comme tant d'autres ces temps-ci chez les éleveurs, constitue presque un cri de désespoir. Les éleveurs se demandent ce qu'ils peuvent faire pour améliorer et accélérer leur production. Si vous deviez les conseiller, quelle mise en garde feriez-vous avant qu'ils ne se lancent dans un investissement de cette ampleur?

**M. Lavoie:** Mon premier conseil serait de ne pas envisager seulement une entreprise à court terme, mais aussi à long terme, puisqu'ils doivent investir dans le contexte d'une frontière ouverte, et non dans le contexte actuel. Nous espérons tous que la frontière sera rouverte très bientôt. Ensuite, leur investissement doit être viable à long terme.

Cela accroîtra la concurrence au Canada, et plus particulièrement en Alberta, ce qui est une bonne chose. Toutefois, ils devront également faire concurrence aux abattoirs américains, qui achètent des bovins sur pied au Canada pour abattage immédiat.

Nous exportons de façon continue environ un million de bovins sur pied par année pour abattage immédiat. Il y a eu des fluctuations au cours des dernières années, davantage du côté des bovins d'engraissement, à cause de la sécheresse. S'ils exploitent bien leur entreprise, ils réussiront probablement à attirer une partie des bêtes qui sont maintenant exportées vivantes aux États-Unis.

Ils devront faire concurrence non seulement aux abattoirs canadiens, mais aussi aux abattoirs américains qui achètent actuellement leurs bêtes du Canada.

**Le sénateur Fairbairn:** Il leur faudra probablement beaucoup de courage et beaucoup d'argent.

**M. Lavoie:** Et un gros investissement, en effet.

**Le sénateur St. Germain:** J'ai une petite question à poser. Vous avez dit qu'on découvre encore moins de 100 cas par mois au Royaume-Uni. On parle de bovins, mais cela touche également les bisons, les wapitis, les chèvres et les moutons. A-t-on découvert des cas de cette maladie chez ces animaux ou seulement chez les bovins? Si on n'a découvert aucun cas chez ces autres animaux, pourquoi leurs éleveurs sont-ils pénalisés?



There is an industry there. Everyone is worrying about the beef growers, and rightly so; but there are also several people that were shipping these other animals into the U.S, and now they are negatively impacted.

**Mr. Evans:** That is a fair and honest statement. As difficult as this has been for the beef sector in Canada, we did have diversification into a larger degree of markets for our genetics on the cattle side than for some of the smaller sectors like the sheep and goat and the cervid sector. They have been doubly impacted because they have not had that diversity of marketplace that some of the genetics people have had in spite of the current difficult times.

As far as the disease is concerned, there has been no evidence in real terms in Europe, which had a very high exposure to BSE, of BSE detected in the sheep population, in the goat population, and in the other sectors in Europe. There are other transmissible bovine spongiform encephalopathies. Scrapie does affect sheep, but it needs to be dealt with as scrapie, not as BSE.

In the cervid industry, there is a chronic wasting disease syndrome that affects primarily cervids. It has been found in North America, not in other parts of the world as yet, but, again, it is not BSE.

The sad part of this has been the extrapolation of possibility of transmission between various ruminant species; but again, given the exposure in Europe, if it has not happened there, there is no justification to assume it could have happened in a natural circumstance in North America.

There have been experimental studies undertaken where BSE has been forced into sheep through means other than oral ingestion and normal ways of eating. Through brain inoculation or direct blood transfusion, it can be forced into another species; but these are not occurrences that would happen in a ranching or farming circumstance.

Again, we are dealing with a very cautionary approach, where people have taken incomplete science and applied it to other species in a way that has created very unjustified measures and impacts on those industries that, again, can be managed by managing the specific diseases of those groups for which we have programs in place.

**Senator Mercer:** These are not my arguments but arguments put to us at our last meeting by two gentlemen from the Lethbridge area, one from the city of Lethbridge and the other a farmer himself.

When we asked them about what could be done to help, they came up with two interesting answers, one of which surprised me. The one that did not surprise me was the appeal for loan guarantees, which is something that is probably a good idea. We need to have the department and the minister and the government working on that.

Ils font également partie de l'industrie. Nous nous inquiétons tous du sort des éleveurs de bovins, et à juste titre, mais il y a aussi plusieurs éleveurs qui exportent d'autres animaux aux États-Unis, et ils sont maintenant durement touchés.

**M. Evans:** Vous avez tout à fait raison. Même si les éleveurs de bovins du Canada ont connu de graves difficultés, leur secteur est plus diversifié, entre autres grâce à la vente de matériel génétique, que les secteurs plus petits de l'élevage du mouton, de la chèvre ou des cervidés. Ces secteurs ont été doublement touchés en raison de ce manque de diversité des marchés, alors que certains producteurs de matériel génétique ont pu vendre leurs produits malgré les difficultés actuelles.

Pour ce qui est de la maladie, nous n'avons pas reçu, en ce qui concerne l'Europe, une région très touchée par l'ESB, de preuve réelle montrant que la maladie a été détectée dans des troupeaux de moutons ou de chèvres ou dans d'autres secteurs européens. Il existe d'autres formes d'encéphalopathie spongiforme bovine transmissibles. La tremblante s'attaque au mouton, mais elle doit être traitée comme une maladie distincte de l'ESB.

Chez les cervidés, il existe une encéphalopathie particulière. On en a détecté des cas en Amérique du Nord, mais pas encore dans d'autres parties du monde. Il ne s'agit pas là non plus de l'ESB.

Ce qui est triste, c'est qu'on a extrapolé la possibilité de transmission de cette maladie entre diverses espèces de ruminants; mais on sait que l'Europe a été touchée par l'ESB et que la transmission entre espèces ne s'y est pas produite. Il n'y a donc aucune raison de supposer qu'elle se produirait dans des circonstances naturelles en Amérique du Nord.

On a commencé des études expérimentales dans lesquelles on a contaminé des moutons à l'ESB par des moyens autres que l'ingestion orale ou l'alimentation normale. La maladie peut se transmettre à d'autres espèces par inoculation au cerveau ou par transfusion directe de sang. Mais ce ne sont pas des cas qui se produiraient dans une ferme.

Là encore, il s'agit d'une approche très prudente. Les gens ont utilisé des données scientifiques incomplètes et les ont appliquées à d'autres espèces, ce qui a donné lieu à des mesures et des effets injustifiés pour ces autres secteurs qui, je le répète, peuvent gérer les maladies qui leur sont propres grâce aux programmes qui sont déjà en place.

**Le sénateur Mercer:** Ce ne sont pas des arguments que je fais valoir personnellement. Ils nous ont été proposés à notre dernière réunion par deux témoins de la région de Lethbridge, dont l'un habite la ville de Lethbridge et l'autre est lui-même un éleveur.

Quand nous leur avons demandé ce que nous pourrions faire pour les aider, ils nous ont donné deux réponses intéressantes, dont l'une m'a étonné. Celle qui ne m'a pas surpris était qu'il fallait mettre en place des garanties de prêts, et c'est probablement une bonne idée. Il faut que le ministère, le ministre et le gouvernement examinent la question.

The second one, though, did surprise me, coming from one of the most independent group of people in the country. It was to talk about temporary minimum pricing for their animals. I think that is an interesting one to try to stabilize their lives so they can see what their future might be in a very uncertain future.

Do you have a comment on either one of those suggestions?

**Mr. Lavoie:** The loan guarantee is an option that has been mentioned on a couple of occasions. It has also been mentioned by the Canadian Cattlemen's Association, mainly in the context of helping the feedlot operators.

The temporary minimum pricing, while mentioned on a couple of occasions, is not at the moment supported by a majority of the industry. There was mention previously of some of the difficulties and criticisms that have been expressed around the BSE Recovery Program, indicating that the fact that we were offering a deficiency payment had created a situation in the market by which the packers were able to obtain the cattle they needed at a better price. To the extent that these types of arguments are valid, it will still be valid if you tried to put a temporary minimum pricing in place.

It is difficult to consider a minimum pricing in place for cattle in an open market. We have, at the same time, to make sure that the packers and the processors that can export meat to the U.S., Mexico and, hopefully pretty soon, to other countries as well, are able to price their product competitively with other exporting countries. It is not a simple equation. Many factors have to be taken into consideration.

**The Chairman:** On behalf of the committee, I would like to thank you very much. You have answered many of the questions that are tough very well. You have also given to all Canadians who are watching and listening some reassurance about the tremendous job Canadians are doing at many different levels in coming to grips with this enormous problem. We will all leave here greatly reassured as a result of the evidence that you have given us today. For that, we thank you very much.

Honourable senators, our next meeting will be on Thursday with the Meat Council of Canada. It will really be an extension of many of the answers given here today, particularly for some of the questions put by Senator Mercer.

The committee adjourned.

---

OTTAWA, Thursday, February 26, 2004

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry, authorized to hear from time to time witnesses, including both individuals and representatives from organizations, on the present state and the future of agriculture and forestry in Canada, met this day at 8:38 a.m.

Leur deuxième réponse m'a toutefois étonné, puisqu'elle vient d'un des groupes les plus indépendants au pays. Ils ont parlé d'établir un prix minimum temporaire pour leurs animaux. C'est une idée intéressante qui vise à stabiliser les choses afin qu'ils puissent s'organiser compte tenu des incertitudes quant à l'avenir.

Avez-vous des observations à faire sur l'une ou l'autre de ces suggestions?

**M. Lavoie:** La garantie de prêt est une option qui a déjà été mentionnée à quelques reprises. Elle a également été mentionnée par la Canadian Cattlemen Association, principalement pour aider les exploitants de parcs d'engraissement.

Même si elle a été mentionnée à une ou deux reprises, l'idée d'un prix minimum temporaire n'est pas appuyée pour l'instant par une majorité des gens dans l'industrie. On a déjà mentionné les problèmes et les critiques qui ont été exprimés au sujet du Programme de redressement de l'ESB. On dit que grâce aux paiements compensatoires qui sont offerts, les abattoirs ont pu obtenir les bêtes dont ils avaient besoin à un meilleur prix. Si ces arguments sont valides, ils le demeureront si on essaie de mettre en place un prix minimum temporaire.

On peut difficilement envisager de fixer un prix minimum à l'égard des bovins dans le contexte d'un marché ouvert. Parallèlement, nous devons nous assurer que les abattoirs et les transformateurs qui exportent de la viande aux États-Unis, au Mexique et, bientôt nous l'espérons, dans d'autres pays également, peuvent vendre leurs produits à des prix concurrentiels par rapport aux autres pays exportateurs. L'équation n'est pas simple. Il faut tenir compte de nombreux facteurs.

**Le président:** Au nom du comité, merci beaucoup. Vous avez réussi à bien répondre à bon nombre de questions difficiles. Vous avez également rassuré tous les Canadiens qui nous regardent et nous écoutent quant au travail énorme que font les Canadiens à différents niveaux pour résoudre cet énorme problème. Nous sommes maintenant grandement rassurés grâce aux témoignages que vous nous avez fournis aujourd'hui. Nous vous en remercions.

Honorables sénateurs, notre prochaine réunion aura lieu jeudi. Nous accueillerons le Conseil des viandes du Canada. Nous pourrions compléter bon nombre des réponses qui nous ont été fournies aujourd'hui, surtout celles aux questions du sénateur Mercer.

Le séance est levée.

---

OTTAWA, le jeudi 26 février 2004

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts, qui est autorisé à entendre de temps à autre des témoins, y compris des particuliers et des représentants d'organisations, sur l'état actuel et futur de l'agriculture et des forêts au Canada, se réunit aujourd'hui à 8 h 38.



**Senator Joyce Fairbairn** (*Deputy Chairman*) in the Chair.

[English]

**The Deputy Chairman:** Honourable senators, welcome. We will continue our study on the BSE crisis in our country. We will hear from Mr. Jim Laws, Executive Director of the Canadian Meat Council. Mr. Laws will speak to the effects of the BSE crisis on the meat packers in the industry and the strain of trying to survive these last months. Mr. Laws told me that he is relatively new to his position, and we are delighted that he is able to appear before the committee today.

Mr. Laws, please proceed.

**Mr. Jim Laws, Executive Director, Canadian Meat Council:** Thank you for inviting us to come here and speak with you this morning.

I prepared a presentation that I used earlier this week at the House of Commons Standing Committee on Agriculture and Agri-Food. The Canadian Meat Council represents federally inspected plants, packers and processors of red meat in Canada. I will speak to the industry with a focus on BSE. Our major beef packers include companies such as Cargill, in High River Alberta; IBP-Lakeside Packers; Tyson Foods, in Brooks, Alberta; XL Foods, in Edmonton, Alberta; St. Helen's Meat Packers, in Toronto; Better Beef in Guelph, Ontario; Delft Blue, in Cambridge, Ontario; Bellivo Transformation, in Sainte-Angele-de-Prémont, Quebec; and Levinoff Meat Products, in Montreal.

All of our members operate federally inspected plants that have invested heavily so that they comply with strict federal regulations. We support a single, federally-inspected food inspection system for all of Canada. That is our stance and all our members are compliant. We employ full-time, quality-control managers, and a federal veterinarian and inspection staff are present at all times during slaughter. Recent interventions to improve food safety recently cost about \$1.5 million per plant.

I will summarize briefly the beef market in Canada. There are four different markets and it is truly competitive. Prior to the closures of the international borders after the discovery of one case of BSE in Canada in May 2003, the market was fully integrated with the United States with live cattle — beef and veal.

The first market is the young feeder cattle. Farmers and ranchers sell animals six to 12 months of age, averaging 600 pounds live weight to feedlot operators, who feed and fatten the cattle for slaughter.

The second is the slaughter cattle market. The feedlot operators sell young cattle typically aged 18 to 24 months of age to the packers at an average live weight of about 1300 pounds. It is from these animals that the packers obtain the prime cuts and the best meat.

**Le sénateur Joyce Fairbairn** (*vice-présidente*) occupe le fauteuil.

[Traduction]

**La vice-présidente:** Honorables sénateurs, bienvenue. Nous poursuivons notre étude sur la crise de l'ESB dans notre pays. Nous allons entendre M. Jim Laws, directeur exécutif du Conseil des viandes du Canada. M. Laws nous expliquera l'incidence de la crise de l'ESB sur les abattoirs dans ce secteur et la difficulté d'essayer de survivre au cours des derniers mois. M. Laws m'a dit qu'il était relativement nouveau dans son poste, et nous sommes heureux qu'il ait pu comparaître devant le comité aujourd'hui.

Monsieur Laws, vous avez la parole.

**M. Jim Laws, directeur exécutif, Conseil des viandes du Canada:** Je vous remercie de nous avoir invités à venir nous entretenir avec vous ce matin.

J'ai préparé un exposé que j'ai utilisé plus tôt cette semaine au Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire de la Chambre des communes. Le Conseil des viandes du Canada représente les exploitants d'abattoirs et d'usines de transformation de la viande rouge sous inspection fédérale au Canada. Je vais vous parler de notre industrie dans la perspective de l'ESB. Nos grands industriels du boeuf incluent des entreprises comme Cargill, à High River (Alberta); IBP-Lakeside Packers; Tyson Foods, à Brooks (Alberta); XL Foods, à Edmonton (Alberta); St. Helen's Meat Packers, à Toronto; Better Beef à Guelph (Ontario); Delft Blue, à Cambridge (Ontario); Bellivo Transformation, à Sainte-Angele-de-Prémont (Québec); et Levinoff Meat Products, à Montréal.

Tous nos membres exploitent des abattoirs sous inspection fédérale qui ont investi d'importantes sommes d'argent pour se conformer à des règlements fédéraux rigoureux. Nous sommes en faveur d'un régime fédéral d'inspection des aliments unique pour l'ensemble du Canada. C'est là notre position et tous nos membres y adhèrent. Nous employons des gestionnaires du contrôle de la qualité à temps plein, et un vétérinaire fédéral, de même que des inspecteurs sont présents en tout temps durant l'abattage. De récentes interventions pour améliorer la sécurité alimentaire ont coûté environ 1,5 million de dollars par abattoir.

Je vais vous donner un bref aperçu du marché bovin au Canada. Il existe quatre marchés différents qui se livrent concurrence. Avant la fermeture des frontières internationales en raison de la découverte d'un seul cas d'ESB au Canada en mai 2003, le marché était véritablement intégré au marché américain des bovins sur pied — boeuf et veau.

Le premier marché est celui des jeunes bovins pour engraissement. Les agriculteurs et les éleveurs vendent des animaux de six à douze mois d'un poids vif moyen de 600 livres à des exploitants de parcs d'engraissement qui les engraisent pour l'abattage.

Le deuxième marché est celui des bovins d'abattage sur lequel les exploitants de parcs d'engraissement vendent des bêtes de 18 à 24 mois d'un poids vif moyen d'environ 1 300 livres aux exploitants d'abattoirs. C'est de ces animaux que proviennent les morceaux de choix.

The third is the cow market for older dairy cows and beef breeding cows, classified as D1 through D5, that are typically over the age of 30 months. Most of this meat is sold as stewing beef, ground hamburger and further processing.

The fourth market is for veal calves. Producers sell veal calves aged 18 to 20 weeks to the packers at an average live weight of 525 pounds.

What is happening currently? The markets are functioning. Fat cattle and cows are being actively bid on and purchased. Packers are selling meat and the plants are operating at near capacity. I have had many calls and comments since I started with The Canadian Meat Council in January about beef pricing, et cetera, but the packers do not sell directly to consumers. Rather, we sell to retailers; further processors, who make sausage and luncheon meat; restaurants; food service distributors; and wholesalers. We are only one part of the chain. It is important to note that the major retailers in Canada have made a decision that they buy meat only from federally inspected plants because they have grown to a national level and move product to every province. If they buy meat from provincially inspected plants, they cannot move it out of province. At the same time, they recognize that all federally inspected plants are Hazard-Analysis-and-Critical-Control-Point accredited, HACCP. The retailers are assured of the highest and most consistent quality from the best slaughterhouses for their Canadian customers.

Cow-calf farmers can sell the cows to the packer or feeder cattle to feed lots. The packer then sells to their customers or to the further processors, who have these same customers. Eventually, the meat reaches the consumers. The packers are an important part of the chain but we are only one part of the entire chain.

Right now in Canada, this number changes but of the meat consumed in Canada, 50 per cent is purchased by consumers at retail; the rest goes to further processors and to food service. Again, retailers typically buy the cuts that the customers want, although there are many other cuts that you do not see on the store shelves that go to further processors for other products. The markets move continually because it is a completely free market. For quality, grade, price and location it is based entirely on free enterprise.

In May 2003, a cow with BSE was discovered in Alberta. At the time, 70 per cent of the Canadian market was scaled to export in respect of meat and live animals. Right from the farm, right up through the packers and right through the other distributors, we were geared to an international market. That discovery of BSE certainly wreaked havoc throughout the industry for the farmers,

Le troisième marché est celui des vaches laitières et des vaches de boucherie des catégories D1 à D5 habituellement âgées de plus de 30 mois. La plus grande partie de la viande de ces animaux sert de boeuf à ragoût, de steak haché ou fait l'objet d'une transformation plus poussée.

Le quatrième marché est celui des veaux de lait de 18 à 20 semaines, d'un poids vif moyen de 525 livres, vendus aux exploitants d'abattoirs.

Quelle est la situation à l'heure actuelle? Les marchés fonctionnent. Les vaches et les bovins gras sont en demande et se vendent. Les exploitants d'abattoirs réussissent à vendre leur viande et les abattoirs fonctionnent presque à pleine capacité. Depuis que je suis entré en fonction au Conseil des viandes du Canada, en janvier, j'ai reçu de nombreux coups de téléphone et commentaires au sujet du prix du boeuf, et cetera, mais les abatteurs ne vendent pas leurs produits directement aux consommateurs. Nous les vendons à des détaillants, des transformateurs de second cycle, qui fabriquent des saucisses et des viandes froides, des restaurants, des distributeurs de services alimentaires et des grossistes. Nous ne sommes qu'un maillon de la chaîne. Il importe de noter que les grands détaillants canadiens achètent uniquement de la viande provenant des abattoirs sous inspection fédérale puisqu'ils opèrent au niveau national et qu'ils écoulent leurs produits dans n'importe quelle province. S'ils achetaient leur viande auprès d'abattoirs sous inspection provinciale, ils ne pourraient la vendre en dehors de la province. En outre, ils reconnaissent que tous les abattoirs sous inspection fédérale sont des établissements reconnus HACCP et les détaillants sont assurés de la plus haute qualité par des abattoirs reconnus pour leurs clients canadiens.

Les éleveurs de veaux de lait peuvent vendre leurs animaux à des abattoirs ou à des parcs d'engraissement. L'abatteur les vend ensuite à ses clients ou à des transformateurs de second cycle, qui ont les mêmes clients. Éventuellement, la viande se rend aux consommateurs. Les exploitants d'abattoirs sont un maillon important de la chaîne d'approvisionnement, mais un maillon seulement.

À l'heure actuelle, au Canada, ce chiffre change, mais les clients au détail n'achètent que 50 p. 100 de la viande consommée au Canada; le reste est vendu aux transformateurs de second cycle et aux services alimentaires. Encore une fois, les détaillants achètent habituellement les morceaux que les consommateurs recherchent bien qu'il existe de nombreuses autres coupes que l'on ne voit pas sur les tablettes des magasins et qui sont offertes aux producteurs de second cycle en vue de la fabrication d'autres produits. Les marchés évoluent continuellement étant donné qu'ils sont entièrement libres. Pour ce qui est de la qualité, de la catégorie, du prix et de l'emplacement, le marché est fondé entièrement sur la libre entreprise.

En mai 2003, on a découvert un cas d'ESB en Alberta. À l'époque, les marchés d'exportation représentaient 70 p. 100 de la production totale de boeuf et de bovin sur pied. De l'exploitation bovine en passant par les établissements d'abattage et les autres distributeurs, nous étions tous axés vers un marché international. La découverte de ce cas d'ESB a causé des ravages dans tout le



for the packers and for everyone along the chain. There were high numbers of cattle backed up in the system as a result of that discovery of BSE.

A great deal of beef was stranded along the market line. We estimate that over \$12 million in Canadian beef and beef products were stranded in Japan and Korea at that time. It cost us a lot of money to keep that product in frozen containers overseas. We also had demurrage and destruction costs that have totalled \$18 million. We are working currently with Japan and Korea to reopen those markets but they tell us that we have to get rid of the backlogged product before we talk about anything new. As of February 13, 2004, there were 691 tons of frozen beef stranded in Korea — 510 tons in the container yard and 181 tons in bonded warehouses. That information reinforces that the seriousness of the situation is far from over.

The estimated financial loss to the packers sector is a minimum of \$50 million. Figures include pre-BSE value of the cattle and the devaluation of inventory. The situation resulted in unfortunate job layoffs at the various packer locations across the country when the operators tried to reduce their costs.

The export markets were closed to Canadians and so large amounts of product that were sold to overseas markets had to remain in Canada and be rendered. Many cattle body parts have a significant value in Japan and Korea that do not have any value in Canadian consumer markets. Those factors were built into the assessment of the entire market situation to determine how much packers could bid for cattle; and that was certainly reflected in the competitive demand for cattle. That is now gone. Product such as beef tongues, kidney, tripe, feet and tails were highly valued in the Asian market but not here.

One of the packers used the example of a specific cut called "short ribs" that was in such high demand in Korea that that market took receipt of the entire North American production. Now, of course, all the short ribs are sent off to the further processing market for hamburger and other consumer products. We are only receiving about 20 per cent of what we used to receive.

The Canada Beef Export Federation in Alberta has compiled data in conjunction with the packers. We have estimated about \$192 per head of extra value that we received before the BSE crisis that we no longer receive. That value loss is about 63 per cent.

The chart in front of senators has three pages. On the first page, you will see Canadian Offal and Thin Meats. The first item is Yoshinoya (9") plate that sold for \$29.70 per head and now sells for \$9 per head; tongues per animal sold for about \$18.78 per unit but now sell for only \$1.05 per unit. That is a difference of

réseau, chez les agriculteurs, les abatteurs et tous les autres intervenants le long de la chaîne d'approvisionnement. À la suite de la découverte de ce cas d'ESB, un grand nombre de bovins n'ont pu être écoulés.

En grande quantité, le boeuf s'est retrouvé coincé dans le réseau. Nous estimons que du boeuf et des produits carnés canadiens d'une valeur de plus de 12 millions de dollars sont demeurés coincés au Japon et en Corée à ce moment-là. Il nous a fallu dépenser beaucoup d'argent pour conserver ces produits surgelés dans des conteneurs outre-mer. Les surestaries et la destruction des produits ont entraîné des coûts supplémentaires totalisant 18 millions de dollars. Nous discutons à l'heure actuelle avec le Japon et la Corée pour les convaincre de rouvrir ces marchés, mais on nous dit qu'il nous faudra nous débarrasser de nos produits antérieurs avant de pouvoir envisager de recommencer sur de nouvelles bases. Au 13 février 2004, il y avait 691 tonnes de boeuf coincé en Corée — 510 tonnes dans un parc de stationnement de conteneurs et 181 dans des entrepôts de douane. Voilà qui montre que le pire est loin d'être passé.

Les pertes financières des exploitants d'abattoirs sont estimées à au moins 50 millions de dollars. Ces chiffres se fondent sur la valeur du bétail avant la découverte d'un cas d'ESB et sur la dévaluation des stocks. Cette situation a malheureusement entraîné des pertes d'emplois dans plusieurs abattoirs du Canada, les exploitants ayant essayé de réduire les coûts.

Depuis la fermeture des marchés d'exportation au boeuf canadien, de vastes quantités de produits destinés aux marchés d'outre-mer ont dû être conservées au Canada et envoyées à la fonte. De nombreux produits carnés qui sont très recherchés au Japon et en Corée n'ont aucune valeur sur les marchés de consommation canadiens. Ces facteurs ont été pris en compte dans l'évaluation de la situation sur l'ensemble du marché afin de déterminer combien les abatteurs pouvaient offrir pour le bétail, et cela se reflétait certainement dans la demande concurrentielle pour ces animaux. Or, c'est du passé. Des produits comme la langue, les rognons, les tripes, les pattes et les queues de boeuf étaient très prisés sur le marché asiatique, mais pas ici.

L'un des exploitants d'abattoirs a donné l'exemple d'une coupe particulière — appelée les bouts de côtes — qui était tellement en demande que toute la production nord-américaine était vendue en Corée. Maintenant, les bouts de côtes sont transformés en steak haché pour la fabrication de hamburger et d'autres produits de consommation. Nous ne touchons que 20 p. 100 de la valeur des bouts de côtes avant la perte de nos marchés d'exportation.

La Fédération canadienne pour l'exportation du boeuf en Alberta a compilé des données en collaboration avec les établissements d'abattage. Nous avons calculé que la différence de valeur entre ce que nous recevions avant la crise de l'ESB et ce que nous recevons à l'heure actuelle est d'environ 192 \$ par animal. Cela représente une baisse de 63 p. 100 de la valeur.

Le tableau que vous avez en main, sénateurs, comporte trois pages. La première est intitulée «Abats et coupes minces». La première ligne est l'assiette Yoshinoya (9 pouces) qui se vendait 29,70 \$ l'unité et se vend maintenant 9 \$ l'unité; les langues se vendaient environ 18,78 \$ l'unité et se vendent maintenant

\$17 per unit. The total list values \$192.71 for every animal that was slaughtered. It had a huge effect on the price that packers could offer for their live animals. Some federally inspected plants in Canada deal with older cows over 30 months of age. There are new, Specified Risk Material, SRM, rules in place in Canada for these products for rendering. Those plants receive no value for those products. The estimate is about \$312 per head for the older cows.

This situation, as the packers say, is very serious. One packer in Ontario has had a significant customer in Japan since 1980 and even has an office in Japan. Now, Australian and New Zealand packers have stepped in to fill the market void and this Canadian packer is back to ground zero. He has to start all over again — his markets have been severed in Asia since the discovery of that one cow with BSE. Even if the borders were to re-open tomorrow, he would still have to redevelop those markets. Things would not go back to where they left off because the Australians and New Zealanders have stepped in and gained those markets.

It is estimated that in the months following the discovery of BSE in Canada in May 2003, Canadian packers gave away 1.5 million pounds of meat to food banks across Canada.

Packers have now lost the credit that they used to receive from rendering of the meat and bones. With the significant number of cattle that are slaughtered in Canada, over the years packers have tried to use every last bit of the animal to be not only cost effective but also in consideration of the effect on the environment. There are huge numbers of animals in the chain. We used to receive a rendering credit for all rendered product but we now have a rendering cost; and the difference is \$40 per head. The renderers used to have markets throughout the world for their rendered meat and bone products. Now, their markets are shut off and that has had an effect on what we receive for the rendered product at the end of the day.

The exchange rate effect on prices certainly cannot be underestimated. After BSE was discovered in Canada last May, a case turned up in the State of Washington in December. The Canadian dollar had strengthened and after December, U.S. beef prices began to fall. I was working on some information yesterday and asked people in the beef market industry what would have happened if nothing had changed, that is to say if the Canadian dollar had strengthened and there had been no other factor. What effect would that have had on the price of cattle in Canada because we are such an integrated market? It is estimated that perhaps it would have been as high as \$230 per head. That is another huge bearing on what is happening in Canada right now. This is affecting all exporters, not just beef; it affects the whole sector.

seulement 1,05 \$ l'unité. C'est une différence de 17 \$ l'unité. Si l'on additionne la liste, on obtient un total de 192,71 \$ pour chaque animal abattu. Cela s'est répercuté brutalement sur le prix que les établissements d'abattage pouvaient offrir pour les animaux sur pied. Certains établissements inspectés par les autorités fédérales au Canada acceptent les vaches âgées de plus de 30 mois. De nouvelles règles sont en place au Canada pour l'équarrissage de certains produits comportant des risques particuliers. Ces établissements ne reçoivent rien pour les produits en question. Le montant est estimé à 312 \$ par tête pour les vaches plus âgées.

Cette situation, comme le disent les dirigeants des abattoirs, est très grave. Un établissement de l'Ontario avait un important client au Japon depuis 1980 et avait même ouvert un bureau au Japon. Aujourd'hui, les établissements d'abattage d'Australie et de Nouvelle-Zélande ont pris le relais pour combler le vide sur le marché et cet établissement canadien se retrouve sans rien. Il doit repartir de zéro car il a perdu tous ses marchés en Asie depuis la découverte de cette unique vache atteinte de l'ESB. Même si les frontières étaient rouvertes demain, il lui faudrait quand même reprendre pied sur ces marchés-là. Les affaires ne reprendraient pas comme avant, parce que les Australiens et les Néo-Zélandais ont pris le relais et se sont emparé de ces marchés.

On estime qu'au cours des mois suivant la découverte de l'ESB au Canada en mai 2003, les établissements canadiens d'abattage et de conditionnement ont donné 1,5 million de livres de viande à des banques alimentaires d'un bout à l'autre du Canada.

Les conditionneurs ont maintenant perdu le crédit qu'ils recevaient auparavant pour l'équarrissage de la viande et des os. Compte tenu du grand nombre de bovins qui sont abattus au Canada, au fil des années, les abattoirs ont tenté d'utiliser jusqu'à la dernière miette de l'animal, non seulement pour obtenir un meilleur rendement, mais aussi pour ne pas polluer l'environnement. Il y a un nombre immense d'animaux dans l'ensemble de la chaîne. On nous donnait autrefois un crédit pour tous les produits d'équarrissage, mais ce crédit s'est maintenant transformé en un coût; et la différence est de 40 \$ par tête. Les équarrisseurs avaient des marchés dans le monde entier pour leurs produits de l'équarrissage de la viande et des os. Aujourd'hui, ils ont perdu leurs marchés et cela s'est répercuté sur le montant que nous recevons au bout du compte pour le produit d'équarrissage.

On ne peut certainement pas sous-estimer l'effet du taux de change sur les prix. Après la découverte de l'ESB au Canada en mai dernier, un cas a été trouvé en décembre dans l'État de Washington. Le dollar canadien s'était renforcé et après décembre, le prix du boeuf américain a commencé à baisser. Je travaillais hier à de la documentation et j'ai demandé à des gens du secteur de la commercialisation du boeuf ce qui se serait passé si rien n'avait changé, c'est-à-dire si le dollar canadien s'était renforcé mais que tout le reste était resté égal. Quel effet cela aurait-il eu sur le prix du bétail au Canada, parce que nous sommes un marché tellement intégré? On estime que l'effet aurait peut-être été aussi élevé que 230 \$ par tête. C'est un autre facteur qui influe puissamment sur ce qui se passe aujourd'hui au Canada. Cela touche tous les exportateurs, pas seulement dans le secteur du boeuf, c'est toute l'industrie qui est touchée.



Just prior to the borders closing, we were working on an equivalency beef grade AAA versus Choice USA grade. We have boneless meat moving into the United States and Mexico now but the Americans are not recognizing any equivalency. Therefore, we are paid less than we would be paid if we had a grade equivalency. That is another factor affecting the price that packers are receiving for meat going to the U.S.

I want to talk about slaughter capacity. The industry currently has the capacity to slaughter about 70,000 cattle per week. After the discovery of BSE, we dropped down to 30,000 cattle per week and then we went back up to 45,000 per week because of the new reality of serving the Canadian market. We are very happy that Canadians stepped up to the plate to eat lots of beef. That was a great thing because it certainly helped us. The Canadian Meat Council is a part of the Canadian Beef Industry Roundtable committee, which, along with the Commons Agriculture and Agri-Food Committee, requested that the packers get the slaughter numbers back up; and we did that. The slaughter numbers are now back to near capacity.

The next chart, Beef Supply at a Glance, shows figures on Canadian Fed Slaughter and is from the Agriculture and Agri-Food Canada Web site. These are young, 18-to-24-month fed steers and heifers. In May, June and July, the numbers dipped quite a bit but we are now back to pre-BSE levels. Another important factor is that the beef members own plant and equipment with an estimated value of \$800 million. All of the equipment is designed to scale and is very specific to the industry. If you keep operating at the specified capacity, the cost goes down and you can afford to bid higher for cattle, et cetera. Much of the plants and equipment were left idle when operations were so drastically reduced. Some plants shut down and some were only operating at half capacity.

We employ an estimated 10,000 Canadians across Canada. I was in the Guelph plant last month. I can assure you that it is difficult, cold, repetitive and fast-paced work, and much of the work is done standing up. It is not easy work and to retain employees to work in such difficult conditions, employers have to pay and compensate them well. A recent study showed that there is a spin-off effect of six jobs created for every one job in the packer sector. People have said to me that this is terrible. The packers should not be making profits. Well the packers have to stay in business so they have to make enough profit to run their businesses to stay in business. If a packer went out of business in Canada it would not be a good situation for anyone in the industry. They can only afford to pay enough for cattle in a competitive market so that they can be assured of enough money at the end of the day to pay for the plant, the equipment and their employees.

Juste avant la fermeture des frontières, nous tentions d'obtenir un équivalent américain pour notre boeuf, c'est-à-dire catégorie AAA versus Choice. À l'heure actuelle, de la viande désossée est exportée aux États-Unis et au Mexique, mais les Américains ne reconnaissent pas l'équivalence. Par conséquent, on nous paye moins que si nous avions l'équivalence de nos catégories respectives. C'est un autre facteur qui influe sur le prix que reçoivent les abattoirs pour la viande destinée aux États-Unis.

Je veux vous parler de la capacité d'abattage. L'industrie peut actuellement transformer environ 70 000 bovins par semaine. Après la découverte de l'ESB, notre production a baissé à 30 000 bêtes par semaine pour remonter ensuite à 45 000 par semaine à cause de la nouvelle réalité du marché canadien. Nous sommes très heureux que les Canadiens se soient mis à manger beaucoup de boeuf. C'était une excellente chose et cela nous a certainement aidés. Le Conseil canadien du boeuf fait partie de la table ronde sur l'industrie, laquelle, de concert avec le Comité de l'agriculture et de l'agroalimentaire des communes, a demandé que les abattoirs augmentent le nombre de bêtes transformées; et nous l'avons fait. Notre production est maintenant revenue quasiment à pleine capacité.

Le tableau suivant, intitulé «Survol de l'approvisionnement en boeuf», contient des chiffres sur l'abattage de bovins gras au Canada qui sont tirés du site Web d'Agriculture et Agroalimentaire Canada. Ce sont de jeunes bouvillons et génisses engraisés, de 18 à 24 mois. En mai, juin et juillet, les chiffres ont baissé très nettement, mais sont maintenant remontés au niveau antérieur à l'ESB. Un autre facteur important est que nos industriels du boeuf possèdent des usines et de l'équipement dont la valeur est estimée à 800 millions de dollars. Tout l'équipement est conçu sur mesure et est très spécifique à cette industrie. Si l'on fonctionne constamment à la capacité spécifiée, le coût de revient diminue et l'on peut se permettre d'offrir un prix plus élevé pour le bétail, et cetera. Or les usines et l'équipement ont été en grande partie inutilisés pendant la période où l'activité avait baissé de façon tellement draconienne. Certaines usines ont carrément fermé et d'autres fonctionnaient à la moitié de leur capacité.

Nous employons environ 10 000 Canadiens d'un bout à l'autre du Canada. Le mois dernier, j'ai visité l'usine de Guelph. Je peux vous dire que c'est du travail dur, froid, répétitif et à un rythme rapide, le plus souvent effectué debout. Ce n'est pas du travail facile et pour garder des travailleurs à leur emploi dans des conditions de travail aussi difficiles, les employeurs doivent leur offrir de bons salaires et de bonnes conditions. Une étude récente a montré que six emplois indirects sont créés pour chaque emploi direct dans le secteur du conditionnement de la viande. Certains m'ont dit que c'est épouvantable, que les abattoirs ne devraient pas faire de profits. Eh bien, les abattoirs doivent rester en affaires et doivent bien faire assez de profits pour exploiter leur entreprise. Si un conditionneur fermait ses portes au Canada, ce ne serait pas bon pour quiconque dans l'industrie. Ils peuvent seulement se permettre de payer assez cher pour le bétail dans un marché compétitif, car ils doivent avoir l'assurance de faire assez d'argent au bout du compte pour payer l'usine, l'équipement et les employés.

Since July of 2003, Canada requires the removal of specific risk material, SRM, at slaughter from all cattle aged 30 months and older. That step was to ensure that beef sold in Canada meets the strictest standards and is safe for Canadians to eat. These SRMs would be the contagion agent for BSE to reside: such things as skull; brain; trigeminal ganglia, nerves attached to the brain; eyes; tonsils; and spinal cord and dorsal root ganglia, nerves attached to the spinal chord of cattle, in all cattle over 30 months, as well as the distal ileum, portion of the small intestine, of all cattle. That has added costs to the process.

We have to segregate cattle on the kill floor. Veterinarians check all the cattle at these plants using a dentition inspection. That has added costs but we are federally registered plants and we will not compromise any food safety issues for the sake of costs.

In respect of the veal industry, I will not go through all of the presentation material. I will summarize these for you in respect of the level of North American integration of this industry. The veal industry has developed and there are plants mainly in Ontario and in Quebec. They own the farms, the animals, the feed mills and the slaughterhouses for the industry. They are quite vertically integrated. We always encourage farmers to be vertically integrated and move up the value chain. The veal farmers have done that. There was quite a bit of movement in the industry. Live Holstein calves used to come up from Vermont and New York State and veal calves ready for slaughter were sent to the U.S. market. When the border was closed, they were stuck on both sides. One particular packer had animals ready to go. Keep in mind that they cannot hold off because the animals will age beyond the veal category. The packer had to custom-order slaughter because he did not have the facility to do it himself. Currently, other farmers are faced with paying twice as much for veal calves in Canada. Their situation is such that they cannot bring in live calves because the borders are still closed and so they cannot get the live cows they need to supply their farms to continue business. They are in a rather difficult situation.

New investment will be required in the future in order to comply with stringent animal health tracing regulations. If new regulations come into place, they will have to invest in new computers, software, et cetera. Plant upgrades are always required in order to stay competitive.

The markets do remain uncertain. We are sized for the North American market. If things do not happen soon, there will have to be some corrections of some sort.

Depuis juillet 2003, le Canada exige l'enlèvement du matériel à risque spécifié (MRS) à l'abattoir pour tous les bovins âgés de 30 mois et plus. Cette mesure a été prise pour s'assurer que le boeuf vendu au Canada correspond aux normes les plus rigoureuses et que les Canadiens puissent en manger sans danger. Ce MRS, ce sont tous les morceaux où peuvent subsister des agents pathogènes de l'ESB: le crâne, la cervelle, les ganglions trigéminal, c'est-à-dire les nerfs rattachés à la cervelle; les yeux; les amygdales; la moelle épinière et les ganglions de la racine dorsale, c'est-à-dire les nerfs rattachés à la moelle épinière, chez tous les bovins âgés de plus de 30 mois, ainsi que l'iléon distal, qui est une partie de l'intestin grêle, chez les bovins de tous âges. Cela a fait augmenter le coût du conditionnement.

Nous devons faire le tri des bovins au poste d'abattage. Les vétérinaires vérifient tous les bovins dans les abattoirs en examinant les dents. Cela a augmenté le coût, mais nos usines relèvent des inspections fédérales et il n'est pas question pour nous de compromettre la salubrité des aliments, peu importe les coûts.

Pour ce qui est du secteur du veau, je ne vais pas passer en revue l'ensemble de la documentation. Je vais résumer tout cela à votre intention en insistant sur l'intégration de cette industrie à l'échelle de l'Amérique du Nord. Le secteur du veau s'est développé et les usines sont situées essentiellement en Ontario et au Québec. Les éleveurs possèdent les fermes, les animaux, les fabriques de provende et les abattoirs. Ils sont tout à fait intégrés verticalement. Nous encourageons toujours les agriculteurs à pratiquer l'intégration verticale et à remonter les échelons de la chaîne de valeur ajoutée. Les producteurs de veaux ont fait cela. Il y a eu passablement de changements dans le secteur. Les veaux Holstein sur pied venaient auparavant du Vermont et de l'État de New York, et les veaux de lait prêts à l'abattage étaient envoyés vers le marché américain. Quand la frontière a été fermée, les veaux ont été immobilisés de part et d'autre de la frontière. Un producteur en particulier avait des animaux prêts à l'abattage. N'oubliez pas qu'ils ne peuvent pas attendre parce que si les animaux dépassent l'âge spécifié, ils ne font plus partie de la catégorie du veau. Le producteur a donc dû faire abattre ses veaux à contrat parce qu'il n'avait pas les installations pour le faire lui-même. À l'heure actuelle, d'autres producteurs sont obligés de payer le double pour les veaux de lait au Canada. Leur situation est telle qu'ils ne peuvent pas faire venir des veaux sur pied parce que les frontières sont encore fermées et ne peuvent donc pas obtenir les vaches sur pied qu'il leur faut pour approvisionner leur ferme et poursuivre leurs activités. Ils sont dans une situation précaire.

De nouveaux investissements seront nécessaires à l'avenir pour respecter les nouvelles règles très strictes relativement au retraçage des animaux. Si un nouveau règlement est mis en place, les producteurs devront acheter de nouveaux ordinateurs, des logiciels, et cetera. Il faut constamment améliorer les installations pour demeurer compétitif.

L'incertitude persiste sur les marchés. La taille de notre secteur est en fonction du marché nord-américain. Si rien ne se passe bientôt, les producteurs devront apporter des correctifs quelconques.



One of the packers from Montreal told me yesterday that he has a special machine that mechanically removes some of the meat from the bones. He is no longer allowed to use that in Canada. He has a \$1.5-million piece of equipment that is sitting idle. That is just one example of the situation facing the packers.

You do not have this chart. It is a summary of the new costs facing us. We are looking at \$192 per head less revenue from the animal. The cow guys are getting about \$312 less per head, because they cannot use any of these parts they otherwise used. It costs an additional \$40 for rendering.

With the strength of the Canadian dollar, I estimate about \$230 less per head. The market would have fallen to that price anyway because we are fully integrated. There is still product moving into the United States, and this has a serious effect on what packers can bid.

I have a series of slides of price at retail, which is not in my expertise. However, I was receiving many questions. What is going on? Who is taking advantage of consumers?

I shop every Saturday morning with my five-year-old daughter and I see many specials at Loeb and Loblaw's. I thought that consumers would not believe me, because I work for packers so I pulled some data from Statistics Canada on round steak, sirloin steak, blade steak, stewing beef and ground beef from across the country. I understand they take prices four times a month across the country and do a weighted average price. If you compare, August of 2002 with August 2003, in most cases, the numbers have fallen. The same happened for September and October. I do not have the latest data from Stats Canada, but this data by Stats Canada shows that it is not true that prices at retail did not move. They did move. If there is a special on at the store, it does not count in the weighted average. When something comes on half-price, I buy a lot of it and stick it in my freezer. I am sure that many Canadians do the same thing. There have been many specials.

I forgot to bring the flyer in the *Ottawa Citizen* this morning. There is a flyer from Loeb. The entire back page is on meat specials. There have been many specials across the country.

When people call, I tell them I do not believe that that has not been the case, because I know that has been the case. There have been two-for-one specials and half price steaks and roasts across the country. Ground beef in Atlantic Superstore was selling at 95 cents a pound a few weeks ago.

People say to me that farmers are getting 50 per cent less. Perhaps they are talking about the cow market or the feeder cattle market. You cannot use the percentage game. You cannot say there was a percentage drop here because the costs have not fallen by a certain percentage along the chain. I try to explain to people how that works.

Un propriétaire d'abattoir de Montréal m'a dit hier qu'il possède une machine spéciale pour enlever mécaniquement la viande des os. Il n'a plus le droit de l'utiliser au Canada. Il possède une machine qui vaut 1,5 million de dollars et qui reste inutilisée. Ce n'est qu'un exemple des problèmes qu'éprouvent les conditionneurs de viande.

Vous n'avez pas ce tableau. C'est un résumé des nouveaux coûts auxquels nous faisons face. Nos revenus vont baisser de 192 \$ par tête. Les producteurs de vaches obtiennent environ 312 \$ de moins par tête, parce qu'ils ne peuvent se servir de diverses parties de la vache qu'ils utilisaient auparavant. Ils doivent payer 40 \$ de plus pour l'équarrissage.

Étant donné la force du dollar canadien, j'estime la perte à 230 \$ de moins par tête. Le marché aurait baissé à ce niveau-là de toute manière parce que nous sommes pleinement intégrés. Il y a encore des produits écoulés vers les États-Unis, ce qui influe fortement sur les montants que les conditionneurs peuvent offrir.

J'ai une série de diapositives sur les prix de détail, ce qui n'est pas mon domaine de compétence. On m'a toutefois posé beaucoup de questions. Qu'est-ce qui se passe? Qui profite des consommateurs?

Tous les samedis matin, je vais faire mes courses avec ma fille de cinq ans et je vois beaucoup de produits en solde chez Loeb et Loblaw's. J'ai pensé que les consommateurs ne me croiraient pas, parce que je travaille pour les conditionneurs et j'ai donc pris des données de Statistique Canada sur le steak de ronde, la surlonge, le steak de palette, le boeuf à ragoût et le boeuf haché dans divers coins du pays. Je crois savoir que l'on vérifie les prix quatre fois par mois d'un bout à l'autre du pays et que l'on fait une pondération pour obtenir un prix moyen. Si l'on compare août 2002 à août 2003, dans la plupart des cas, les chiffres ont baissé. La même chose est arrivée entre septembre et octobre. Je n'ai pas les données les plus récentes de Statistique Canada, mais ce tableau-ci de Statistique Canada montre que ce n'est pas vrai que les prix de détail n'ont pas bougé. Ils ont baissé. Quand il y a un rabais au magasin, cela ne compte pas pour la moyenne pondérée. Quand un produit est vendu à moitié prix, j'en achète beaucoup pour le mettre au congélateur. Je suis certain que beaucoup de Canadiens en font autant. Il y a eu beaucoup de soldes.

J'ai oublié d'apporter la feuille insérée dans le numéro de ce matin du *Ottawa Citizen*. Il y a un encart de Loeb qui porte exclusivement sur des viandes en solde. Il y a beaucoup de produits vendus à rabais d'un bout à l'autre du pays.

Quand les gens appellent, je leur dis que je ne crois pas du tout que ce ne soit pas le cas, parce que je sais que c'est le cas. Il y a eu du steak vendu à deux pour un et à moitié prix partout au Canada. Le boeuf haché se vendait 95 cents la livre il y a quelques semaines chez Atlantic Superstore.

Les gens me disent que les agriculteurs touchent 50 p. 100 de moins. Peut-être qu'ils parlent du marché de la vache ou du marché des bovins gras. On ne peut pas jouer au jeu des pourcentages. On ne peut pas dire qu'il y a eu une baisse en pourcentage parce que les coûts n'ont pas baissé d'un certain pourcentage tout le long de la chaîne. J'essaie d'expliquer aux gens comment cela fonctionne.

The retailers have huge costs, including refrigeration and staff. Everybody has to ensure that they cover their costs and stay in business.

**The Deputy Chairman:** Early in the game, after May 20, the packers were very concerned at the rapidity of loss of business. They were in a position in my province of Alberta, particularly in southern Alberta, of projecting lay-offs and even shutdowns of plants. At one point, the federal government, working with the Government of Alberta produced a work-sharing scheme that was offered to all the packing plants.

It allowed the employers at Lakeside to keep their employees on the payroll at a reduced level. Nonetheless, it kept them in business.

Did that occur in other packing plants? I know it was an open offer, and it had to be in conjunction with the particular province. Particularly, in the province of Quebec, was this taken advantage of at all by those plants that are totally integrated?

**Mr. Laws:** That is a good question. I only started in this job last month. I do not have the answer but I will get it for you.

**The Deputy Chairman:** It would be good to know because, at the time, it was not a decision that would benefit everybody, but it was a decision that enabled the workers to come to work and make a wage and keep the plant open. If you could find out that information for us, I would be very grateful.

**Mr. Laws:** I will find out for you.

**The Deputy Chairman:** Within the last week, in Calgary, a group of ranchers were coming together and wondering if the time had come when they should establish their own plant. I notice that, in Quebec, the owners of two plants that you mentioned owned the land and the animals on it.

What advice would you give to those folks in Alberta, who are contemplating trying to do this? It would be to their benefit, I suppose, if they could do it. It would be very costly to do it now.

I am confident the border will be opened at some future point, and life will hopefully resume as before. They then might not be in such a good position.

Could you take us along that path a little bit?

**Mr. Laws:** The example I used before was the veal calves. Some of the packers own some feedlots. Some of them do that to ensure that they have enough supply for their own plants.

As you mentioned, before the BSE announcement in May, farmers in Canada had an option to send cattle across the border to slaughterhouses in the United States. At the time, there was a very weak Canadian dollar, and they could afford to be competitive and send their animals to the U.S. Now, with the Canadian dollar being stronger, if the border were to open, perhaps it would not be the same.

Les détaillants ont des coûts énormes, notamment pour la réfrigération et le personnel. Chacun doit s'assurer de rentrer dans ses frais pour rester en affaires.

**La vice-présidente:** Au début, après le 20 mai, les conditionneurs étaient très inquiets de la baisse rapide de leur chiffre d'affaires. Dans ma province de l'Alberta, surtout dans le sud de la province, ils préoyaient faire des mises à pied et même fermer des usines. À un moment donné, le gouvernement fédéral, de concert avec le gouvernement de l'Alberta, a produit un régime de partage du travail qui a été offert à toutes les usines d'abattage.

Cela permettait aux employeurs de Lakeside de garder leurs employés en les payant moins cher. Néanmoins, cela leur permettait de garder leurs portes ouvertes.

Cela s'est-il produit dans d'autres usines? Je sais que c'était une offre ouverte et que cela exigeait la participation de la province. Dans la province de Québec, en particulier, ces producteurs qui sont totalement intégrés en ont-ils profité?

**M. Laws:** C'est une bonne question. J'occupe mon poste depuis seulement un mois. Je ne connais pas la réponse, mais je vais vous la trouver.

**La vice-présidente:** Ce serait bon de le savoir parce que, à l'époque, ce n'était pas une décision avantageuse pour tout le monde, mais elle permettait aux travailleurs de rentrer au travail et de gagner un peu d'argent, tout en gardant l'usine ouverte. Si vous pouviez me trouver ce renseignement, je vous en serais reconnaissante.

**M. Laws:** Je vais vous le trouver.

**La vice-présidente:** La semaine dernière, à Calgary, un groupe d'éleveurs se sont réunis et se demandaient si le moment n'était pas venu de fonder leur propre usine. J'ai remarqué qu'au Québec, les propriétaires de deux usines que vous avez mentionnées possèdent à la fois la terre et les animaux.

Que conseilleriez-vous aux Albertains qui envisagent d'en faire autant? Je suppose que ce serait tout à leur avantage, s'ils pouvaient le faire. Ce serait très coûteux de le faire maintenant.

Je suis confiante que la frontière rouvrira à un moment donné et que tout reprendra comme avant. À ce moment-là, ils ne seront peut-être pas dans une situation aussi avantageuse.

Pourriez-vous nous parler un peu de tout cela?

**M. Laws:** L'exemple que j'ai donné tout à l'heure était celui des veaux de lait. Certains conditionneurs possèdent aussi des parcs d'engraissement. Ils ont été obligés de le faire pour s'assurer d'avoir un approvisionnement suffisant pour leur propre usine.

Comme vous l'avez dit, avant la crise de l'ESB en mai, les agriculteurs canadiens pouvaient envoyer leur bétail de l'autre côté de la frontière, vers des abattoirs aux États-Unis. À l'époque, le dollar canadien était très faible et ils pouvaient se permettre d'expédier leurs animaux aux États-Unis. Aujourd'hui que le dollar canadien est plus fort, si la frontière était ouverte, peut-être que la situation serait changée.



When packers do invest a certain amount to build these plants and get these operating, they need to operate at capacity to cover their costs. That is how they determine the capacity for the plants.

If the farmers in Alberta were able to guarantee their own supply, at least they would not have to worry about that. There is a huge investment in plant and equipment. I would strongly encourage them to comply with federal regulations because they would be able to ship their product across Canada and overseas as well.

**Senator Gustafson:** Your organization represents the meat packers across Canada. Did the meat packers receive government support, either provincial or federal? I see the Alberta government put in \$350 million of subsidy. How was that distributed? Did the meat packers get a portion of that?

**Mr. Laws:** That question was raised as well on Monday at the House of Commons standing committee. Some of my packer members were there, and they were able to answer that some of them have now received up to half of what was requested. However, I do not have the details from all the members on how much was received in the various provinces.

I believe it was only offered in provinces where there was a cost-sharing between the provinces and the federal government. I can get that information for you on how much each one got or how much they got in total.

**Senator Gustafson:** The big supplier of funds there was the Alberta provincial government. I would imagine that those monies were only channelled to Alberta plants.

**Mr. Laws:** Yes, if that were the case, it would have been to those plants. There were considerable funds, of course, offered to help the farmers get their animals off to market so they could be given the opportunity to accept a lower price for the animals, given the reality of the market situation.

**Senator Gustafson:** I believe that showed up in your numbers here, where Alberta suffered the smallest percentage of carry-over — I think it was 6 per cent or something. Did I get that right?

**Mr. Laws:** I do not think I have that here.

**Senator Gustafson:** There was one slide here on percentages.

**Mr. Laws:** I do not recall that percentage by province.

**Senator Gustafson:** I guess — coming from a farm background and still active — our farmers are in a desperate position. We are being told by statistical people that they are in the minus income bracket. There is no money for them. I do not know what other profession could survive under that situation.

Is it your observation that maybe Canadians expect to eat too cheaply? The average Canadian spends less than 9 per cent on their food — it is not at issue — and probably most of us, I include myself, eat too much. We could probably get along on half of what we get along with. Food has not been a priority.

Quand les conditionneurs investissent pour construire des usines, ils doivent fonctionner à pleine capacité pour rentrer dans leur argent. C'est ainsi qu'ils déterminent la capacité de leurs usines.

Si les agriculteurs de l'Alberta pouvaient garantir leur propre approvisionnement, au moins ils n'auraient pas à s'inquiéter de cela. Il faut investir énormément pour acheter l'équipement et ouvrir une usine. Je les encouragerais fortement à respecter le règlement fédéral, parce qu'ils pourraient alors expédier leurs produits partout au Canada et aussi à l'étranger.

**Le sénateur Gustafson:** Votre organisation représente les abattoirs partout au Canada. Ont-ils reçu de l'aide gouvernementale, des gouvernements fédéral ou provinciaux? Je vois que le gouvernement de l'Alberta verse 350 millions de dollars de subventions. Comment ce montant a-t-il été réparti? Les abattoirs en ont-ils eu une partie?

**M. Laws:** La question a été posée également lundi au comité permanent de la Chambre des communes. Certains de mes membres étaient présents et ils ont pu répondre que certains d'entre eux ont reçu jusqu'à la moitié de ce qui avait été demandé. Cependant, je n'ai pas les détails de tous les membres sur les montants qui ont été reçus dans les diverses provinces.

Je pense que l'argent a été offert seulement dans les provinces où il y avait partage des coûts entre les gouvernements fédéral et provincial. Je peux vous obtenir ce renseignement, à savoir combien chacun a reçu ou combien ils ont reçu au total.

**Le sénateur Gustafson:** C'est le gouvernement provincial de l'Alberta qui était le principal fournisseur de fonds. J'imagine que cet argent a été versé seulement aux usines de l'Alberta.

**M. Laws:** Oui, si tel est le cas, l'argent a dû être versé à ces usines-là. On a bien sûr débloqué des fonds considérables pour aider les agriculteurs à expédier leurs animaux vers le marché, pour leur permettre d'accepter un montant plus bas pour leurs animaux, étant donné la réalité du marché.

**Le sénateur Gustafson:** Je pense que cela se reflète dans les chiffres que vous avez donnés, puisque l'Alberta a subi le plus petit pourcentage de reports. Je pense que c'était de l'ordre de 6 p. 100. Est-ce bien cela?

**M. Laws:** Je ne pense pas avoir ce chiffre.

**Le sénateur Gustafson:** Il y avait une diapositive sur les pourcentages.

**M. Laws:** Je ne me rappelle pas du pourcentage par province.

**Le sénateur Gustafson:** Je suis moi-même agriculteur et toujours actif, et je me dis que nos agriculteurs sont dans une situation désespérée. Les statisticiens nous disent que leur revenu est négatif. Il n'y a pas d'argent pour eux. J'ignore dans quelle autre profession on pourrait survivre dans une telle situation.

Diriez-vous que les Canadiens s'attendent peut-être un peu trop à se nourrir à bon marché? Le Canadien moyen consacre moins de 9 p. 100 de son revenu à la nourriture; ce n'est donc pas un problème et probablement que la plupart d'entre nous, moi-même y compris, mangeons trop. Nous pourrions

Senator Sparrow and I were discussing whether we should be telling farmers not to breed their cattle? If this goes on, what steps should we take?

**Mr. Laws:** That is a very good point. We agree this is a terrible situation for all of Canada. It is not great.

We know that we have had some of our members — and our past-president, who has been working with the Canadian Food Inspection Agency, CFIA — down in Washington many times. I think the answer is clearly, get the border open. As soon as they can finally come to agreement on some sort of harmonized rules, where they can agree on how we will treat all the rules surrounding specified risk materials and treatment of animals at slaughter, then we can get the market back.

The Japanese and Koreans have sent the Americans the message that this is an integrated market in North America and you cannot draw a line there. So many Canadian cattle have moved into the states and are so prevalent everywhere. They are saying, “You guys have to get your act together in Canada and the United States.”

The Canadian Meat Council wants those borders to open and we want a common set of rules whereby we all know how to function. That would be a good thing. It is tough. A lot of feedlot operators cannot bid as much as what they would like to because they do not know their risk. They do not know what will happen. It is a pretty nasty situation.

I saw the latest numbers from the Organization for Economic Co-operation and Development, OECD, on the percentage of what Canadians spend on food, and I agree with you. By and large, we are very fortunate. I am 45 years old and I can see stuff in the supermarkets that, when I was growing up, was never available. There are all kinds of food available all the time. Corn on the cob is available in January, and blueberries. Everything is available all the time and it is very inexpensive for Canadians. It is one global market; food moves around so easily.

If things do not change, there must be some sort of correction. We cannot double our slaughter capacity overnight. There are huge investments in plants and equipment. All of a sudden, if the borders were to open and we do not have supply, then we are in trouble, but we cannot double production overnight anyway. These are very uncertain times for everybody, and it is pretty tough.

**Senator Gustafson:** This committee, for the last 10 years that I have sat on it, has heard devastating reports from all aspects of agriculture. It is my opinion that it has only compounded and gotten worse. There have been no real solutions to the problem.

probablement nous contenter de la moitié de ce que nous mangeons. La nourriture n'a jamais été prioritaire. Le sénateur Sparrow et moi-même nous demandions si l'on devrait dire aux agriculteurs d'arrêter la reproduction de leurs troupeaux. Si cela continue, quelles mesures devrait-on prendre?

**M. Laws:** C'est une très bonne observation. Nous sommes d'accord pour dire que la situation est épouvantable pour l'ensemble du Canada. Ce n'est pas beau à voir.

Chose certaine, certains de nos membres, dont notre ancien président, qui a travaillé avec l'Agence canadienne d'inspection des aliments, l'ACIA, sont allés très souvent à Washington. Je pense que la réponse est claire: il faut ouvrir la frontière. Dès que l'on pourra en venir à une entente quelconque sur l'harmonisation des règles, dès que l'on se mettra d'accord sur la manière dont on appliquera toutes les règles entourant le matériel à risque spécifié et le traitement des animaux à l'abattage, nous pourrons retrouver nos débouchés.

Les Japonais et les Coréens ont fait savoir aux Américains que le marché est intégré à l'échelle de l'Amérique du Nord et que l'on ne peut pas tracer une ligne. Le bétail canadien se retrouve un peu partout aux États-Unis. Ils nous disent: «Il faut que vous accordiez vos violons au Canada et aux États-Unis».

Le Conseil des viandes du Canada veut faire ouvrir les frontières et nous voulons des règles communes pour que nous sachions tous comment fonctionner. Ce serait une bonne chose. C'est difficile. Beaucoup d'exploitants de parcs d'engraissement ne peuvent pas offrir autant qu'ils le voudraient parce qu'ils ignorent l'ampleur du risque. Ils ne savent pas ce qui va se passer. C'est une situation assez pénible.

J'ai vu les derniers chiffres de l'Organisation pour la coopération et le développement, l'OCDE, sur le pourcentage de leur revenu que les Canadiens consacrent à la nourriture, et je suis d'accord avec vous. Dans l'ensemble, nous sommes très chanceux. J'ai 45 ans et je peux acheter au supermarché des aliments que l'on ne trouvait nulle part quand j'étais petit. On trouve toutes sortes de choses tout le temps. On trouve du maïs en épi en janvier, et aussi des bleuets. Tout est disponible tout le temps et c'est très bon marché pour les Canadiens. C'est un marché mondial; les aliments se transportent si facilement.

Si rien ne change, il faudra qu'il y ait une correction quelconque. Nous ne pouvons pas doubler du jour au lendemain notre capacité d'abattage. Il faut des investissements énormes pour les usines et le matériel. Si la frontière s'ouvre tout à coup et que nous n'avons pas d'approvisionnement, nous aurons des problèmes, mais nous ne pouvons pas doubler notre production du jour au lendemain de toute façon. Tout le monde vit dans l'incertitude et c'est très difficile.

**Le sénateur Gustafson:** Depuis dix ans que je siège à ce comité, nous sommes bombardés de nouvelles catastrophiques de tous les secteurs de l'agriculture. Je suis d'avis que la situation n'a fait qu'empirer. On n'a trouvé aucune véritable solution au problème.



Let us say that the American border did not open. Personally, I think there is very little chance it will open before the election is over in the United States, but if you gave it another year, we have one crop of calves coming on the ground now, on the way now, and another crop will be on the way by November. I do not think we can visualize how drastic this will get. As Senator Sparrow said to me, perhaps we should stop raising cattle. Something has to be done.

**Mr. Laws:** It is particularly devastating in Saskatchewan, where a lot of work has been done to encourage farmers to diversify away from grain into beef. We all know that. Now look at the situation because of one cow in Alberta, with BSE.

I recall that the previous Minister of Agriculture and Agri-Food was at a meeting once and said that we have been lucky so far; all it was going to take is one accident by somebody and we are all in trouble. That is exactly what happened, and we are all feeling the impact.

**Senator Gustafson:** Even what happens in Japan impacts the public here because of the media — 10 cows found with the disease, and another one shows up. Even the chicken situation does not help this because you have a jumpy public out there.

**Mr. Laws:** Exactly. Look at the retail. Look at the pork sector. Even as prices of beef do fall — because there have been many sales on — that forces other products to lower their cuts to compete with this beef that is on sale, so it affects them. It wrecks the market for everybody. It is a nasty situation.

**Senator Gustafson:** It is so far reaching. For instance, I heard the other day that people who sell cattle trailers have not sold a trailer, and they are not going to be selling any trailers to move cattle because there is no incentive in the industry anymore. That goes from the saddle shop, right down to the boots.

**Senator Hubley:** Honourable senators, I come from the East Coast, so, to me, the magnitude of this is just staggering. As I reviewed your brief, I wondered where is the scientific evidence? Where is the research being done? Is there any segment of the industry doing the research?

We watched the situation in the U.K. and knew that, sooner or later, we would run into what we are dealing with today. Does your industry support research into animal health so that we can address some of these problems before they overtake an industry? A great deal of money has been lost and there has been incredible hardship, especially given the size of the industry and the scale of our agriculture these days. It seems to me that there has to be more money from the industry and government on down for the protection of those industries. Does your industry deal with that? Does that come up at meetings? Could you give me some background?

Supposons que la frontière américaine n'ouvre pas. Personnellement, je pense qu'il y a très peu de chances qu'elle soit rouverte avant les élections aux États-Unis, mais si cela dure encore un an, nous avons une génération de veaux qui arrive aujourd'hui, et une autre génération sera prête en novembre. Je ne pense pas qu'on puisse même envisager à quel point la situation sera grave. Comme le sénateur Sparrow me l'a dit, peut-être que nous devrions cesser d'élever du bétail. Il faut faire quelque chose.

**M. Laws:** C'est particulièrement catastrophique en Saskatchewan, où beaucoup de travail a été fait pour encourager les agriculteurs à diversifier leur production, pour passer des céréales au boeuf. Nous le savons tous. Voyez maintenant où nous en sommes, et tout cela à cause d'une seule vache atteinte de l'ESB en Alberta.

Je me rappelle que l'ancien ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire a dit une fois à une réunion que nous avons été chanceux jusqu'à maintenant; qu'il suffirait d'un seul accident quelque part pour nous mettre tous dans le pétrin. C'est exactement ce qui est arrivé et nous en ressentons tous l'impact.

**Le sénateur Gustafson:** Même ce qui se passe au Japon touche le public ici à cause des médias: on a trouvé dix vaches atteintes de la maladie, et puis encore une autre. Même la maladie du poulet n'aide pas, parce que le public devient nerveux.

**M. Laws:** Exactement. Voyez ce qui se passe au détail. Voyez le secteur du porc. La baisse du prix du boeuf — beaucoup de produits sont écoulés à rabais — force les producteurs d'autres viandes à baisser leurs prix pour rivaliser avec ce boeuf vendu à rabais et ils sont donc touchés eux aussi. Cela ruine le marché pour tout le monde. C'est une situation néfaste.

**Le sénateur Gustafson:** C'est d'une portée tellement vaste. Par exemple, j'ai entendu dire l'autre jour que les gens qui vendent des bétailières n'en ont pas vendu une seule et qu'il leur est impossible de vendre du matériel de transport du bétail parce qu'il n'y a aucun encouragement dans le secteur. Cela touche tout le monde, depuis les vendeurs de selle d'équitation jusqu'aux détaillants de bottes.

**Le sénateur Hubley:** Honorables sénateurs, je viens de la côte Est et, pour moi, l'ampleur de ce problème est donc renversante. En lisant votre mémoire, je me suis demandé s'il y avait des données scientifiques. Est-ce qu'il se fait de la recherche? Fait-on de la recherche quelque part dans l'industrie?

Nous avons suivi de près la situation au Royaume-Uni et nous savions que, tôt ou tard, nous nous retrouverions dans la crise actuelle. Votre industrie appuie-t-elle la recherche sur la santé animale, pour que nous puissions enrayer les problèmes avant qu'ils ne paralysent tout un secteur? Il y a eu des pertes financières énormes et des problèmes épouvantables, surtout quand on connaît la taille de l'industrie et l'ampleur de l'agriculture de nos jours. Il me semble qu'il faudra que l'industrie et le gouvernement consacrent davantage d'argent à la protection de ces industries. Votre industrie s'en occupe-t-elle? En est-il question dans les réunions? Pouvez-vous me faire un petit exposé là-dessus?

**Mr. Laws:** Absolutely. I know that many of our members, including one of our staff members, participate regularly on research committees in Canada. I received a letter at my office the other day that was joint correspondence from Canada, the United States and two other countries containing a proposal to support \$90 million for research into a vaccine for foot-and-mouth disease. For \$90 million they will try to develop a vaccine to wipe out or better control that disease.

We all know that BSE is a terrible situation for Canada but if we had foot-and-mouth disease, it would make BSE look like a picnic because it would affect many more animals. As you know, it was only two or three summers ago that Holland was affected by foot-and-mouth and it was a serious situation. The disease still exists but there are plans for dealing with it.

A veterinarian was on the CBC national news several times. He works out of the University of Saskatchewan and is very knowledgeable. I believe he was hired because of his knowledge of BSE and what happened in Europe. There is a great deal of research coming out of Europe on that situation. The report of the Office International des Epizooties, OIE, stated that the United States should not be so hard on its trading partners for one case of BSE. They are looking at the situation right now. Definitely, research is an important part and we have a director of research and regulation working in our office. It is absolutely critical.

Research is one of the main strengths of Agriculture and Agri-Food Canada. They have expended a great deal of effort on research and animal protection. We have a weekly conference call with agriculture and their officials have been great at keeping us informed. We also have a conference call between our members and someone from the Canadian Food Inspection Agency, CFIA, to advise us on the progress of talks to resolve the situation.

**Senator Hubley:** Do you agree that the testing of every animal is not necessary?

**Mr. Laws:** We agree that it is not necessary. Science shows, for example, that you will not detect BSE in animals under 30 months of age; you simply will not find it. They have done extensive tests whereby they have fed these animals significant amounts of the contagion agent and BSE has not been found in those animals. It takes several years before the contagion is present. In our market, I believe it is five out of every six animals slaughtered, I think that is the right number, are less than 30 months of age. All the export market was fed cattle and not the older cattle.

**Senator Hubley:** In the recent outbreak of BSE in Japan, were any of those ten cattle that they discovered under 30 months of age?

**Mr. Laws:** I do not have that answer so I cannot confirm that.

**Senator Hubley:** I thought that I had heard two of those animals were under 30 months of age.

**M. Laws:** Absolument. Je sais que beaucoup de nos membres, y compris l'un de nos permanents, participent régulièrement à des comités sur la recherche au Canada. J'ai reçu une lettre l'autre jour à mon bureau qui était envoyée conjointement par le Canada, les États-Unis et deux autres pays et dans laquelle on proposait de consacrer 90 millions de dollars à la recherche sur un vaccin contre la fièvre aphteuse. Avec ces 90 millions de dollars, on va tenter de mettre au point un vaccin pour éradiquer ou enrayer cette maladie.

Nous savons tous que l'ESB frappe très durement le Canada, mais si nous avions une épidémie de fièvre aphteuse, l'ESB serait de la rigolade en comparaison, parce que cela toucherait beaucoup plus d'animaux. Comme vous le savez, les Pays-Bas ont été frappés par la fièvre aphteuse il y a à peine deux ou trois étés et la situation était très grave. La maladie existe encore, mais on applique un plan pour l'enrayer.

On a vu plusieurs fois un vétérinaire au téléjournal national du réseau CBC. Il travaille à l'Université de la Saskatchewan et il connaît très bien son affaire. Je pense qu'il a été embauché parce qu'il connaît bien l'ESB et ce qui s'est passé en Europe. Il se fait beaucoup de recherche en Europe sur cette question. Dans le rapport de l'Office international des épizooties, l'OIE, on disait que les États-Unis ne devraient pas traiter si durement leurs partenaires commerciaux à cause d'un seul cas d'ESB. Ils étudient l'affaire actuellement. Il est certain que la recherche joue un rôle important et nous avons à notre bureau un directeur de la recherche et de la réglementation. C'est absolument essentiel.

La recherche est l'un des points forts d'Agriculture et Agroalimentaire Canada. Ils ont déployé beaucoup d'efforts dans le domaine de la recherche et de la protection animale. Nous avons un appel conférence hebdomadaire avec les gens de l'Agriculture et ils nous ont tenus au courant de tout. Nous avons aussi un appel conférence entre nos membres et quelqu'un de l'Agence canadienne d'inspection des aliments, qui nous tient au courant des pourparlers en cours pour résoudre la situation.

**Le sénateur Hubley:** Êtes-vous d'accord pour dire qu'il n'est pas nécessaire de tester chaque animal?

**M. Laws:** Nous reconnaissons que ce n'est pas nécessaire. Il est scientifiquement démontré, par exemple, que l'on ne peut pas déceler l'ESB chez les animaux de moins de 30 mois; c'est impossible à déceler. On a fait des tests très poussés, on a nourri des animaux avec des quantités énormes d'agents pathogènes et l'on n'a décelé aucune trace de l'ESB chez ces animaux. Il faut plusieurs années avant que la contagion se propage. Dans notre marché, je pense que cinq animaux abattus sur six, je pense que c'est le bon chiffre, ont moins de 30 mois. La totalité des animaux exportés était des animaux d'engraissement et non pas des bêtes plus âgées.

**Le sénateur Hubley:** Dans la récente crise de l'ESB au Japon, est-ce que l'une de ces dix bêtes atteintes était âgée de moins de 30 mois?

**M. Laws:** Je ne le sais pas, je ne peux pas vous le dire.

**Le sénateur Hubley:** Il me semble avoir entendu dire que deux de ces animaux avaient moins de 30 mois.



**The Deputy Chairman:** That is right.

**Senator Hubley:** When I heard that, it just seemed to wipe out the assurances given. I am thinking of what the public will accept when they hear that. First of all, Japan set a standard that gave the public a certain level of comfort: that every animal would be tested. However, with these new cases it is different, and I understand that possibly two of those cases were younger than 30 months.

**Mr. Laws:** Of course, the Canadian Food Inspection Agency has a schedule to increase the number of animals tested in Canada. They will pursue the so-called “downer” animals — animals that cannot walk — to increase the numbers tested and they will target animals of a certain age in which they are more likely to find the contagion.

**Senator Hubley:** I have two quick questions on the presentation. “Reading the teeth” is an unknown thing to me. When you tag an animal, what is the information on that tag? They record critical information on the animal. What information is included?

**Mr. Laws:** It is all read by a bar code scanner and I understand that it provides the date of birth and where it originated.

**Senator Hubley:** This is the sorting.

**Mr. Laws:** In older animals, certain teeth will be in place that the younger animals have not developed.

**Senator Hubley:** Would that indicate the birth of the animal, or is that information on the tag?

**Mr. Laws:** It is, but there has to be a second assurance of accurate information.

**Senator Hubley:** Some of the information on the tag might not be correct.

**Mr. Laws:** I am not saying that but it is an extra step.

**Senator Hubley:** It seems quite labour intensive, I would say.

**Mr. Laws:** It is but certainly worth our while. Hypothetically, a tag could go missing and that happens occasionally. If a tag is missing, then it is another good reason for doing it.

**Senator Hubley:** That just did not make sense. The second quick question is on the rendering credits cost. You send materials away. How do you dispose of what must now be an increase in by-product?

**Mr. Laws:** All these extra products are sent down a chute in the plant to be trucked off to the rendering plant where the protein and animal fats are separated.

**Senator Gustafson:** I wanted to say something about the tagging. Up to now, the cattle just went through with brands on them and maybe not even a brand. There was not much concern about it. Now they are starting to enforce the tag in the ear that

**La vice-présidente:** C'est exact.

**Le sénateur Hubley:** Quand j'ai entendu cela, toutes les assurances qu'on avait données ont été balayées. Je songe à la réaction du public quand cela se saura. Premièrement, le Japon a établi une norme qui a donné au public un certain niveau d'assurance, à savoir que chaque animal serait testé. Pourtant, cette nouvelle affaire change la donne puisqu'il est possible que deux de ces bêtes avaient moins de 30 mois.

**M. Laws:** Bien sûr, l'Agence canadienne d'inspection des aliments prévoit augmenter le nombre des animaux testés au Canada. Ils vont cibler les bêtes qui sont incapables de marcher pour augmenter le nombre de tests de dépistage, ainsi que les animaux d'un certain âge les plus susceptibles d'être contaminés.

**Le sénateur Hubley:** J'ai deux brèves questions sur votre exposé. Vous avez dit qu'on examinait les dents des animaux, ce que j'ignorais totalement. Quand vous étiquetez un animal, quelle information figure sur l'étiquette? On y consigne des renseignements importants sur l'animal. Quels renseignements?

**M. Laws:** C'est un code à barres lu par une machine et je crois savoir qu'on indique la date de naissance et l'origine de l'animal.

**Le sénateur Hubley:** C'est pour le tri.

**M. Laws:** Passé un certain âge, les animaux ont des dents qui n'ont pas encore poussé chez les animaux plus jeunes.

**Le sénateur Hubley:** Cela indique l'âge de l'animal, ou bien ce renseignement est-il sur l'étiquette?

**M. Laws:** Il l'est, mais il faut une contre-vérification pour garantir l'exactitude du renseignement.

**Le sénateur Hubley:** Certains renseignements sur l'étiquette pourraient être inexacts.

**M. Laws:** Je ne dis pas cela, mais c'est une vérification supplémentaire.

**Le sénateur Hubley:** Il me semble que cela exige beaucoup de main-d'oeuvre.

**M. Laws:** Oui, mais cela en vaut certainement la peine. Une étiquette peut se perdre et cela arrive à l'occasion. Si l'étiquette manque, c'est une autre bonne raison de faire la vérification.

**Le sénateur Hubley:** Cela ne m'apparaissait pas logique. Ma deuxième brève question porte sur le coût ou le crédit pour l'équarrissage. Vous y envoyez certains produits. Comment vous débarrassez-vous des sous-produits dont la quantité doit maintenant avoir augmenté?

**M. Laws:** Tous ces produits inutilisés sont mis de côté à l'usine et envoyés par camion à l'usine d'équarrissage où l'on sépare les protéines et le gras animal.

**Le sénateur Gustafson:** Je veux dire quelque chose au sujet de l'étiquetage. Jusqu'à maintenant, on se contentait de marquer le bétail au fer rouge, et parfois on ne le faisait même pas. On ne s'en préoccupait pas beaucoup. Aujourd'hui, on commence à exiger

tells where the animal came from. That complicates the work for the farmer. He has much more responsibility and work.

**Mr. Laws:** It is my understanding that Canada's system of animal identification is much more advanced than the American system.

**Senator Gustafson:** That raises the question of Canadians: Are we becoming so pure in all of this? There are places in the world, where if something like this happened — one cow with BSE — no one would have heard a thing about it.

**Mr. Laws:** To our credit, we were able to determine where these animals came from fairly quickly. The Canadian Food Inspection Agency could track it back.

**Senator Gustafson:** It may have long-term benefits, because I do not think there is a country in the world that has gone to the extent of trying to make sure that our animals are healthy in every way. Hopefully, it will return a good reward to our country. I believe it will.

**Mr. Laws:** Farmers who have some very excellent animals will get a premium, depending on how they are marketing their animals. If it is in Ontario, and they are marketing their animals on the rail, where they are getting a premium for a certain grade, it is to their advantage to have that animal well identified to ensure that payments get back to them, if they are their animals.

**The Deputy Chairman:** For the record, when the international panel was overseeing and reporting on how we had conducted ourselves with that first cow, they went out of their way — following from what Senator Gustafson said — to give us top marks in how our whole process had been set up and how well it worked.

**Senator Mercer:** This committee has a difficult task. Every member of this committee feels a great deal of sympathy and empathy for the farmers. We also feel a great deal of empathy and sympathy for the plant workers and for the consumer.

I would like to zero in on the cost of all of this. We have been told that the packers' gross margin for the period of September 22, 2003 to February 16, 2004 was about \$431 per carcass. That compares with \$144 per carcass one year ago during the same period. How do you explain this huge increase in gross margins at Canadian slaughterhouses?

**Mr. Laws:** I have seen some of the data that you might be referring to, and I am not at all convinced that they have taken everything into account. Gross margin is one thing, but if you are looking at the revenues that we are getting from the entire animal, looking at the extra costs that must be incurred, et cetera, I am not convinced they are in those gross margin numbers. I do not know exactly what you have in front of you, however.

l'étiquette dans l'oreille pour savoir exactement d'où vient l'animal. Cela complique le travail du fermier. Il a beaucoup plus de responsabilités et de travail.

**M. Laws:** Je crois savoir que le système canadien d'identification des animaux est beaucoup plus poussé que le système américain.

**Le sénateur Gustafson:** Cela pose la question suivante au sujet des Canadiens: sommes-nous en train de devenir plus catholiques que le pape dans tout cela? Dans certains pays du monde, si une chose pareille arrivait, je veux dire une vache atteinte de l'ESB, personne n'en aurait entendu parler.

**M. Laws:** Il faut reconnaître que nous avons pu déterminer assez rapidement d'où venaient les animaux en question. L'Agence canadienne d'inspection des aliments a pu faire le repérage.

**Le sénateur Gustafson:** Cela pourrait avoir des avantages à long terme, parce que je ne crois pas qu'il y ait un seul autre pays du monde qui ait pris autant de peine pour s'assurer que les animaux soient en santé à tous égards. Il faut espérer que notre pays en récoltera les fruits. Je crois que ce sera le cas.

**M. Laws:** Les fermiers qui ont des animaux excellents à tous égards toucheront une prime, tout dépendant de leur manière de commercialiser leurs animaux. En Ontario, ils expédient leurs animaux par train et ils touchent un meilleur prix pour une certaine catégorie, et c'est tout à leur avantage que l'animal soit bien identifié pour s'assurer que le paiement leur parvienne, pour que le prix corresponde à leurs animaux à eux.

**La vice-présidente:** Quand le comité international a examiné la situation et fait rapport sur notre conduite relativement à cette première vache, il a pris la peine, pour répondre au sénateur Gustafson, de nous donner la meilleure note quant à la nature et au fonctionnement de notre processus.

**Le sénateur Mercer:** Notre comité a une tâche difficile. Chacun des membres du comité ressent beaucoup de sympathie et d'empathie envers les agriculteurs. Nous avons également beaucoup de sympathie et d'empathie pour les travailleurs d'usine et pour les consommateurs.

Je voudrais m'attarder au coût de tout cela. On nous a dit que la marge brute des abattoirs pour la période allant du 22 septembre 2003 au 16 février 2004 était d'environ 431 \$ par carcasse. Cela se compare à 144 \$ par carcasse il y a un an pendant la même période. Comment expliquez-vous cette très forte augmentation de la marge brute dans les abattoirs canadiens?

**M. Laws:** J'ai vu les données que vous citez et je ne suis pas du tout convaincu que l'on a tenu compte de tous les aspects. La marge brute est un facteur, mais si l'on examine les revenus que nous touchons pour la totalité de l'animal, compte tenu des coûts supplémentaires qu'il faut absorber, et cetera, je ne suis pas convaincu de l'exactitude de ces chiffres sur la marge brute. J'ignore ce que vous avez exactement sous les yeux.



**Senator Mercer:** Let us go to your numbers, then, for a moment. You have given us, in your report, numbers from Stats Canada. Before we get to that, let me give you some background. In the Stats Canada figures released in February, the price of cattle and calves dropped 50 per cent between May and July 2003, as measured by their farm product index. According to the consumer's price index, retail beef prices did decline 14 per cent between May and September 2003, but this decline was far short of the 50 per cent drop in cattle prices. Can you explain that?

**Mr. Laws:** Yes, I can. You are probably quoting from the cow market rather than the fed-cattle markets. Fed cattle were trading at about 85 cents per pound last week — 80 to 85 cents; last year at this time they were around \$1.15, something like that, so maybe they are down 25 per cent. This is for the fed-cattle market. This is not the old cows. If you look at the old-cow market, we have lost a lot of value out of those animals.

For all the stuff that is now sent off to rendering — and the value of this meat that goes to trim and to hamburger — the value has gone way down. There is lots of it in Canada right now, and packers are not getting as much for each animal as we used to get. That is the fact of the matter. We cannot afford to bid more for the animals than we will get out at the end of the day.

The price of fed steers and heifers is not 50 per cent of what it was last year; it is about 75 per cent of what it was last year. The Canadian dollar has strengthened by a significant amount, so that has been a factor. We have had all these extra costs in here, so there are a lot of different factors. We have lost our international markets, and it is a pretty serious situation.

**Senator Mercer:** We had a farmer here last week. I think he would dispute your statement and tell you differently about the cost of the cattle that he has sold from this day until before the BSE. He had statistics that scared me.

You and I have something else in common. You mentioned that you were out grocery shopping with your five-year-old daughter on Saturday morning. For years, I have been the person in my house that buys the groceries. I am also the cook, by the way, as an aside. I am familiar with the beef in the grocery store because I do the shopping.

I will talk about a prime rib roast, which a lot of people buy. In December of 2000, the price was \$16.13 per kilo. Then the price went up in December 2001 to \$17.74; December 2002 to \$18.62; and in December 2003 to \$18.80. I do not see a lot of a decline there; and when I am buying the roast for Sunday dinner, I do not see much of a bargain there.

Why did the price for this cut of beef rise to a higher level by December 2003, when we are still in the middle of the BSE crisis? Also, if the price farmers are being paid for beef has dropped in half — I am sticking with my 50 per cent number because that is what I have learned so far in this process — where are the savings

**Le sénateur Mercer:** Dans ce cas, voyons ce que disent vos chiffres. Vous nous avez donné, dans votre mémoire, des chiffres de Statistique Canada. Mais permettez que j'établisse d'abord le contexte. Dans les chiffres publiés en février par Statistique Canada, le prix des bovins et des veaux a baissé de 50 p. 100 entre mai et juillet 2003, d'après l'indice des produits de la ferme. D'après l'indice des prix à la consommation, le prix de détail du boeuf a bel et bien baissé de 14 p. 100 entre mai et septembre 2003, mais cette baisse est très loin de la baisse de 50 p. 100 du prix des bovins. Pouvez-vous expliquer cela?

**M. Laws:** Oui, je le peux. Vous citez probablement des chiffres du marché de la vache plutôt que du marché des bovins d'engraissement. Les bovins gras se vendaient environ 85 cents la livre la semaine dernière, entre 80 et 85 cents; l'année dernière, à cette époque de l'année, le prix était d'environ 1,15 \$, ce qui représente une baisse de quelque 25 p. 100. C'est le marché pour les bovins d'engraissement. Ce ne sont pas les vieilles vaches. Si vous examinez le cours des vieilles vaches, nous avons perdu énormément de valeur pour ces animaux-là.

Pour toutes les pièces que nous envoyons maintenant à l'équarrissage, et aussi pour la viande qui sert aux retailles et au boeuf haché, la valeur a baissé énormément. Il y en a beaucoup au Canada à l'heure actuelle et les abattoirs n'obtiennent pas autant qu'auparavant pour chaque animal abattu. C'est un fait. Nous ne pouvons pas nous permettre d'offrir plus cher pour l'animal que ce que nous en obtiendrons au bout du compte.

Le prix des bouvillons et des génisses engraisés n'est pas la moitié de ce qu'il était l'année dernière; il est d'environ 75 p. 100 de ce qu'il était l'année dernière. Le dollar canadien s'est renforcé considérablement, ce qui est aussi un facteur. Nous avons absorbé une foule de coûts supplémentaires et il y a beaucoup de facteurs différents. Nous avons perdu nos marchés internationaux et la situation est assez grave.

**Le sénateur Mercer:** Nous avons entendu un agriculteur ici même la semaine dernière. Je pense qu'il contesterait votre affirmation et vous brosserait un portrait différent quant au coût du bétail qu'il vendait avant l'ESB en comparaison d'aujourd'hui. Il avait des statistiques qui m'ont fait peur.

Vous et moi avons quelque chose d'autre en commun. Vous avez dit que vous faisiez les courses le samedi matin avec votre fille de cinq ans. Pendant des années, c'est moi qui faisais les courses dans mon ménage. Je précise en passant que c'est également moi qui fait la cuisine. Je connais bien la situation du boeuf au supermarché parce que c'est moi qui fait les courses.

Je vais vous parler du rôti de côtes, que beaucoup de gens achètent. En décembre 2000, il coûtait 16,13 \$ le kilo. Ensuite le prix a augmenté, passant à 17,74 \$ en décembre 2001, 18,62 \$ en décembre 2002, et 18,80 \$ en décembre 2003. Je ne vois pas la moindre baisse; et quand j'achète le rôti pour le dimanche soir, je trouve que ce n'est pas tellement bon marché.

Pourquoi le prix de cette coupe de boeuf a-t-il atteint un point culminant en décembre 2003, alors que nous sommes encore en plein milieu de la crise de l'ESB? De plus, si le prix payé aux agriculteurs pour le boeuf a baissé de moitié — je m'en tiens à mon chiffre de 50 p. 100 parce que c'est ce que j'ai appris jusqu'à

to the consumer, and where is the money going? We know the farmer is not getting it. I know, as a consumer, I am not getting a bargain. We have people here in the middle. My mission on this committee is to find out who is getting the money.

**Mr. Laws:** Again, I do not agree the price of the animal that goes into the prime cuts is sitting at half of what it was last year. There is a market of feeder cattle that goes off to the feedlots. That has been hit as well; but they are not for slaughter, they are heading off to feedlots. It dropped about 25 per cent of what it was before. Again, I showed you lots of flyers. There have been all kinds of sales here in the flyers. I should have brought the Loeb flyer from this morning.

**Senator St. Germain:** May I have a supplementary? Perhaps you are right on fat cattle, but what this senator is talking about is that 600-pound calves have dropped 50 per cent. That is where the rancher and the farmer is taking a beating, and where he cannot figure out where the anomaly comes in. I agree with you probably regarding fat cattle, after they have been fed; but yet the rancher is getting 55 or 60 cents a pound — because you can buy cattle in British Columbia at the auction right now, 600-pound calves for 55 to 60 cents — and they were selling for \$1.20. This is what Senator Mercer is talking about.

**Senator Gustafson:** In reality, though, that beef roast that he gets for dinner comes out of a 1,300-pound cow; and the feedlot has lost about \$300 a head feeding that animal from 600 pounds to 1,300 pounds. They do not butcher that calf.

**Senator St. Germain:** I realize that. However, all the senator is saying is that the price to the ranchers has dropped 50 per cent. He is accurate on that. What Mr. Laws is saying is that it dropped 25 per cent.

**Senator Gustafson:** I am making the point that the feedlot operator has lost money. I talked to Poundmaker in Saskatchewan; they are losing \$350 a head on 25,000 head right now. That is their numbers.

**Senator St. Germain:** Yes, because they had originally paid a higher price for those cattle, and they have been feeding them right through. However, on the present-day purchases, they are paying 50 per cent less to the ranchers and farmers than they were.

The rancher is getting 50 per cent less, as Senator Mercer said, but he is still going to the market to buy meat. He is paying more for his prime rib than he was before BSE.

**Senator Sparrow:** That product had not hit the retail market yet.

**Senator Gustafson:** No.

maintenant dans tout ce processus — où sont les économies pour le consommateur et où va l'argent? Je sais que ce n'est pas l'agriculteur qui l'empoche. Je sais, en tant que consommateur, que je ne fais pas une bonne affaire. Il y a des intermédiaires quelque part. Ma mission comme membre du comité est de découvrir qui touche l'argent.

**M. Laws:** Je répète que je ne suis pas d'accord pour dire que le prix des coupes de choix se situe à la moitié du prix de l'année dernière. Il y a un marché des bovins d'engraissement envoyés aux parcs d'engraissement. Il y a eu une baisse également de ce côté; mais ces animaux ne sont pas destinés à l'abattage, mais plutôt aux parcs d'engraissement. Le prix a baissé d'environ 25 p. 100 par rapport au prix antérieur. Je vous le répète, je vous ai montré plein de feuillets publicitaires. Il y a eu une foule de ces feuillets annonçant des rabais. J'aurais dû apporter celui de Loeb publié ce matin.

**Le sénateur St. Germain:** Puis-je poser une question supplémentaire? Vous avez peut-être raison pour le bovin gras, mais le sénateur est en train de vous dire que le prix des veaux de 600 livres a baissé de 50 p. 100. C'est là que l'éleveur et l'agriculteur écotent durement et ils n'arrivent pas à comprendre ce qui se passe. Je suis probablement d'accord avec vous au sujet du bovin gras, après l'engraissement; mais pourtant, l'éleveur touche 55 ou 60 cents la livre, car on peut actuellement acheter en Colombie-Britannique du bétail aux enchères, des veaux de 600 livres, et payer de 55 à 60 cents, alors que ces bovins se vendaient auparavant 1,20 \$. C'est ce que le sénateur Mercer vous explique.

**Le sénateur Gustafson:** En réalité, ce rôti de boeuf qu'il achète pour le dîner provient d'une vache de 1 300 livres; et le parc d'engraissement a perdu environ 300 \$ par tête pour nourrir cet animal et le faire passer de 600 livres à 1 300 livres. On n'abat pas l'animal quand il est encore un veau.

**Le sénateur St. Germain:** Je le sais. Cependant, tout ce que le sénateur vous dit, c'est que le prix payé aux éleveurs a baissé de 50 p. 100. Il a raison là-dessus. Ce que M. Laws dit, c'est que le prix a baissé de 25 p. 100.

**Le sénateur Gustafson:** Mon argument, c'est que l'exploitant de parcs d'engraissement a perdu de l'argent. J'en ai parlé aux gens de Poundmaker en Saskatchewan; ils perdent 350 \$ par tête sur 25 000 têtes de bétail actuellement. Ce sont leurs propres chiffres.

**Le sénateur St. Germain:** Oui, parce qu'ils ont payé à l'origine un prix plus élevé pour ces bêtes qu'ils ont ensuite engraisées. Cependant, quand ils achètent aujourd'hui, ils payent 50 p. 100 de moins aux éleveurs et aux agriculteurs qu'auparavant.

L'éleveur touche 50 p. 100 de moins, comme le sénateur Mercer l'a dit, mais il continue d'aller acheter de la viande au marché. Il paye son rôti de boeuf plus cher qu'avant l'ESB.

**Le sénateur Sparrow:** Ce produit n'est pas encore arrivé au marché du détail.

**Le sénateur Gustafson:** Non.



**The Deputy Chairman:** This is a good panel discussion, but I would like to ask Senator Mercer if he had finished with his question.

**Senator Mercer:** You are correct. The farmers will educate this city boy on cattle. However, no one has told me yet.

**Mr. Laws:** It is right there on the chart.

**Senator Mercer:** That is a nice chart telling me how the cattle are raised and how they are marketed, go to the packers and reach the restaurants. However, on the far right of your slide is the consumer, and on the far left of your slide is the farmer. The farmer, we know, is getting screwed by this process. I am telling you, as a consumer, that I feel pretty much the same way because I know the farmer is getting less for his or her cattle and I am paying more for the beef at the other end.

I want to know who is making money here? You are telling me that it is not the packer. You are saying that you laid off people but now production is back up again.

Somewhere in this equation someone is taking a bigger piece of the pie. It is not the farmer. You are telling me it is not the packer. Will you now tell me that it is the retailer?

**Mr. Laws:** No, I will not. I will say that no one is making excessive profits. We have to make enough money to stay in business.

**Senator Mercer:** I am not disputing that.

**Mr. Laws:** If not, we will lose business in Canada. That situation would will not be right.

We are not getting the revenue out of the entire animal as we did before. That is a fact. I gave you independent information. If we are not getting as much out of the market as we were before, we cannot afford to bid on the cattle as we did before. That is the way it is.

There have been great sales at retail. I am not the retail expert, but I have shown stuff. I believe consumers buy when they are half price and put it in their freezer. The prime cut you are talking about comes from prime animals. It does not come from the calves going to the feedlots.

I do not represent the feedlot owners, but I know that they lost a lot of money. They are larger farmers, but they can only afford to bid for animals what they think they will get at the other end. They are in a really difficult situation.

It is a nasty situation. We hope the borders will open that so that we can market again.

**La vice-présidente:** Nous avons une bonne discussion de groupe, mais je voudrais demander au sénateur Mercer s'il avait fini de poser sa question.

**Le sénateur Mercer:** Vous avez raison. Les agriculteurs vont faire l'éducation du citoyen que je suis au sujet du bétail. Mais personne ne me l'a encore expliqué.

**M. Laws:** Tout est là, sur le tableau.

**Le sénateur Mercer:** C'est un bien beau tableau qui m'explique comment on élève le bétail, comment on le commercialise et quel est son cheminement depuis l'abattoir jusqu'au restaurant. Cependant, à l'extrême droite du tableau, il y a le consommateur, et à l'extrême gauche, l'agriculteur. L'agriculteur, nous le savons, se fait avoir dans ce processus. Moi, je vous dis, en tant que consommateur, que j'ai l'impression de me faire avoir aussi parce que je sais que l'agriculteur touche moins d'argent pour son bétail et que je paye plus cher pour acheter du boeuf à l'autre bout de la chaîne.

Je veux savoir qui fait de l'argent. Vous me dites que ce n'est pas l'abattoir. Vous dites que vous avez fait des mises à pied, mais que la production a maintenant repris.

Quelqu'un, quelque part, s'empare d'une plus grosse part du gâteau. Ce n'est pas l'agriculteur. Vous me dites que ce n'est pas l'entreprise d'abattage. Allez-vous maintenant me dire que c'est le détaillant?

**M. Laws:** Non, je ne vais pas vous dire cela. Je dirais que personne ne fait des profits excessifs. Nous devons faire assez d'argent pour rester en affaires.

**Le sénateur Mercer:** Je n'en disconviens pas.

**M. Laws:** Sinon, nous perdrons des entreprises au Canada. La situation serait mauvaise.

Nous ne tirons pas un revenu de la totalité de l'animal, comme nous le faisons auparavant. C'est un fait. Je vous ai donné une information indépendante. Si nous n'obtenons pas autant sur le marché qu'auparavant, nous ne pouvons pas nous permettre d'offrir autant qu'auparavant pour acheter le bétail. Il n'y a pas à en sortir.

Les ventes au détail sont très bonnes. Je ne suis pas spécialiste du détail, mais je vous ai montré des documents. Je crois que les consommateurs achètent à moitié prix et stockent le produit dans leur congélateur. Les coupes de choix dont vous parlez viennent d'animaux de première catégorie. Elles ne viennent pas des veaux que l'on dirige vers les parcs d'engraissement.

Je ne représente pas les propriétaires de parcs d'engraissement, mais je sais qu'ils ont perdu beaucoup d'argent. Ils possèdent des exploitations agricoles de grande taille, ils peuvent seulement se permettre d'offrir pour les animaux un montant égal à ce qu'ils pensent pouvoir obtenir à l'autre bout. Ils sont dans une situation vraiment difficile.

Toute cette affaire est vraiment pénible. Nous espérons que les frontières vont rouvrir pour que nous puissions recommencer à écouler nos produits.

**Senator Mercer:** You told me the feedlot owners are not making any money. The packers and the farmers do not make any money. I told you about the consumers. We are eliminating some people here.

I want to zero in. If there is more money being paid by consumer, I want to know to whom the money is going.

I know that the farmers are not getting it. I am paying more at the grocery store. You told me that the feedlot people do not get the extra money. The next thing you will tell me that the restaurants and distributors do not get the money.

This is fictitious money that evaporates as it is put it into the system when I go to Loblaws on Saturday.

**The Deputy Chairman:** Senator Mercer, you and Mr. Laws can duke it out after the meeting.

**Senator Sparrow:** What percentage of capacity are the slaughterhouses at now in production as to what they normally would be?

**Mr. Laws:** We are near capacity. We have a maximum of 70,000 cattle per week, and we are running near capacity.

**Senator Sparrow:** What you are producing is sold on the Canadian market?

**Mr. Laws:** No, we have quite a bit of boneless meat that is moving into the United States since early September and quite a bit into Mexico. Mexico closed their borders to the Americans on December 23, or whenever it was, therefore, we are now getting product into Mexico as well.

**Senator Sparrow:** Has the percentage increased or decreased in the last year for the export of boneless, boxed beef?

**Mr. Laws:** The percentage of meat going into Mexico has increased because the Americans enjoyed more of that market than we do. However, there is a fair amount going there. I would have to pull out the statistics on the exact percentage of what is happening.

**Senator Sparrow:** You are talking about how much product we are exporting now. What percentage is that of what we were exporting a year or two years ago. Do you have those figures?

**Mr. Laws:** I can get those for you and get back to you.

**Senator Sparrow:** That is fine.

**Mr. Laws:** They are all boneless prime cuts right now.

**Senator Sparrow:** Historically, in the slaughter and packing industry, prior evidence, and I do not know how far back, was that the packing and slaughterhouses did not really make any money on their boneless beef and prime cuts. The profit that they

**Le sénateur Mercer:** Vous m'avez dit que les propriétaires de parcs d'engraissement ne font pas d'argent. Les conditionneurs et les agriculteurs ne font pas d'argent non plus. Je vous ai parlé des consommateurs. Nous sommes en train d'éliminer tous les intervenants.

Je veux en avoir le coeur net. Si le consommateur paye plus cher, je veux savoir à qui va l'argent.

Je sais que les agriculteurs ne l'obtiennent pas. Je paye plus cher au supermarché. Vous m'avez dit que les propriétaires de parcs d'engraissement ne touchent pas plus d'argent. Vous allez me dire ensuite que les restaurants et les distributeurs ne font pas d'argent non plus.

Il y a de l'argent fictif qui s'évapore dès que je l'injecte dans le système quand je vais chez Loblaws le samedi.

**La vice-présidente:** Sénateur Mercer, M. Laws et vous-même pourriez poursuivre cette discussion après la réunion.

**Le sénateur Sparrow:** À quel pourcentage de leur capacité les abattoirs produisent-ils actuellement, en comparaison de leur production habituelle?

**M. Laws:** Nous sommes près de la pleine capacité. Nous avons une capacité maximale de 70 000 têtes de bétail par semaine, et nous ne sommes pas loin de ce maximum.

**Le sénateur Sparrow:** Votre production est écoulée sur le marché canadien?

**M. Laws:** Non, nous vendons beaucoup de boeuf désossé aux États-Unis depuis le début septembre et une quantité appréciable au Mexique. Le Mexique a fermé sa frontière aux Américains le 23 décembre, ou autour de cette date, de sorte que nous écoupons maintenant des produits au Mexique également.

**Le sénateur Sparrow:** Le pourcentage a-t-il augmenté ou diminué au cours de la dernière année pour les exportations de boeuf désossé et empaqueté?

**M. Laws:** Le pourcentage de la viande écoulée au Mexique a augmenté parce que les Américains avaient une plus grande part de ce marché que nous. Cependant, une quantité appréciable est écoulée là-bas. Il me faudrait trouver les statistiques pour vous dire le pourcentage exact.

**Le sénateur Sparrow:** Vous parlez de la quantité de produits que nous exportons actuellement. Quel pourcentage cela représente-t-il par rapport à nos exportations d'il y a un an ou deux. Avez-vous ce chiffre?

**M. Laws:** Je peux vous l'obtenir et vous le faire parvenir.

**Le sénateur Sparrow:** Très bien.

**M. Laws:** Actuellement, ce sont uniquement des coupes de choix désossées.

**Le sénateur Sparrow:** Historiquement, dans le secteur des abattoirs et de l'emballage, les faits démontrent, et je ne sais pas jusqu'où cela remonte, que les abattoirs et les entreprises de conditionnement ne faisaient pas vraiment d'argent sur leur boeuf



made was really on the offal. The profit basically came from that because the competition was high in other areas.

To relate to Senator Mercer's question, if you cannot sell the total product of the bones and the meat — the offal — that is a great increase in costs for production in the plants.

I do not see any loss that someone is escaping with that we cannot see. People who buy the cattle initially and resell them for finishing are not making any money now at all. The amount of cattle they are handling is much less than it was.

We deal with everything in this country on volume so the profit is based on volume. When that volume is cut by 50 per cent, that market is not making any money.

The truckers are not making any money because they are not moving it. They are selling their trucks because there is no market money there. We know that it goes to the feedlot operator. He is not making any money. He is in a desperate position throughout Western Canada. There is no question with that. There are big losses there.

As we move that into the slaughterhouses, they are not making the money for that offal, which had been the source of their main profit. You have to move that into the retail market. That price still must remain high to offset the costs by the packers. I do not see the retailer making any money.

I know that you can buy a three-foot package of hamburger. That hamburger would have been normally \$3 a pound. It is available now across the country at \$1 a pound — not every day. When they are producing hamburger, they will produce it in large slabs, and it will be selling for \$1 a pound. That is cheap meat. The next week the price goes up because there has not been a slaughter of those older animals to make that hamburger.

It is important that we know this so that we can get back to the consumer. We do not want consumers feeling that they are being robbed by this industry, because I do not think they are. I am backing up what you are saying. Consumers must realize that it is value for their money. No one is robbing them in process. We can continue eating beef with confidence.

We are up to per capita consumption. I thought it was in the 65-pound range per annum. Someone mentioned yesterday 75 pounds. It is only 20 years ago that we were eating 90 pounds of beef per capita.

It will take a long time for us to get back, if ever, to that figure of 90 pounds.

**Senator Gustafson:** How long can they freeze the beef? My wife tells me that half a steer has been in the freezer for six months and it's time we moved it along.

désossé et leurs coupes de choix. Ils faisaient plutôt du profit sur les abats. En effet, la concurrence était féroce dans d'autres domaines.

Pour revenir à la question du sénateur Mercer, si vous ne pouvez pas vendre la totalité de la viande et des os, c'est-à-dire les abats, cela représente une forte augmentation de coûts pour la production des usines.

Je ne vois aucune perte subie nulle part que nous n'ayons pas discernée. Les gens qui achètent les bovins au départ et les revendent pour la finition ne font absolument pas d'argent actuellement. La quantité de bovins qu'ils traitent a beaucoup diminué.

Au Canada, tout se fait au volume et le profit est réalisé grâce au volume. Quand ce volume est réduit de moitié, le marché ne fait pas d'argent.

Les camionneurs ne font pas d'argent parce qu'ils n'ont rien à transporter. Ils vendent leurs camions parce qu'il n'y a plus d'argent à faire. Nous savons que l'exploitant de parcs d'engraissement écope. Il ne fait pas d'argent. Il est dans une situation désespérée dans tout l'Ouest du Canada. Il n'y a aucun doute là-dessus. Les pertes sont énormes dans ce secteur.

Si l'on passe maintenant aux abattoirs, ils ne font pas d'argent sur les abats, qui étaient leur principale source de profit. Il faut que cela se répercute sur le marché de détail. Le prix doit demeurer élevé pour compenser la hausse des coûts des abattoirs. Or je constate que le détaillant ne fait pas d'argent.

Je sais que l'on peut acheter une grosse boîte de viande hachée. Normalement, cette viande hachée coûte 3 \$ la livre. On peut maintenant en trouver partout au Canada à 1 \$ la livre, quoique pas tous les jours. Quand ils produisent du boeuf haché, ils le produisent en blocs énormes qu'ils vendent 1 \$ la livre. C'est de la viande bon marché. La semaine suivante, le prix augmente parce qu'il n'y a pas eu d'abattage d'animaux d'un certain âge destinés à la fabrication du boeuf haché.

C'est important que nous sachions tout cela pour en faire part aux consommateurs. Nous ne voulons pas que les consommateurs aient l'impression qu'ils se font voler par cette industrie, parce que je ne crois pas que ce soit le cas. Je confirme ce que vous nous dites. Les consommateurs doivent se rendre compte qu'ils en ont pour leur argent. Personne ne les vole dans ce processus. Nous pouvons continuer de manger du boeuf en toute confiance.

Notre consommation par habitant a augmenté. Je pensais que c'était de l'ordre de 75 livres par année; quelqu'un a dit hier que c'était 75 livres. Il y a 20 ans à peine, nous mangions 90 livres de boeuf par habitant.

Nous ne reviendrons pas à ce chiffre de 90 livres avant longtemps, et peut-être jamais.

**Le sénateur Gustafson:** Combien de temps peut-on congeler le boeuf? Ma femme me dit que la moitié d'un bouvillon est au congélateur depuis six mois et qu'il est temps de le manger.

**Mr. Laws:** That is a good question. I will give you my very green answer. I believe it depends on how well it is wrapped. If it is wrapped well and does not dry out, you can freeze it for a while. I will get back to you with an intelligent answer to that one.

**Senator Sparrow:** Freezer burn starts at six months.

**The Deputy Chairman:** If you put it in plastic wrap before the foil wrap it will last longer.

**Senator Sparrow:** There are some questions that I would like Mr. Laws to follow up on.

**The Deputy Chairman:** Yes, Mr. Laws will send the responses to the committee.

**Mr. Laws:** Yes.

**Senator St. Germain:** With regard to the retailers, I cannot see where they are losing. The only thing that I can see is the per-unit price may be down. If anyone is riding out this storm without being injured at all it is the retailer. If they are selling hamburger at \$1 per pound and the rest of their products — the prime cuts, for example — are basically the same price as before, then I cannot see where they are taking a beating at all. They have faced a slightly reduced unit sale in hamburger. Other than that, I cannot see it.

**Mr. Laws:** To be fair to everyone along this chain, companies are in business to make a profit and therefore survive; that is their mandate. If someone takes a beating and goes bankrupt, no one along the chain wins. Each one on the chain needs the others on the chain. Farmers are absolutely important to the packers and everyone else along the chain but the retailers are equally important to the farmer. The farmer needs the retailer and the packer. Everyone needs each other. It is to no one's benefit if someone loses money along the chain.

**Senator St. Germain:** No one is against profit; where I come from, everyone is for profit. However, I am saying to you that the one being hit the hardest is the cow-calf farmer and the feedlot operator. There is nothing worse than having a commodity on hand for processing and you cannot process it.

As an observation, I do not think the hurt is spread evenly along the chain. I do not want the retailer to go broke but the retailer is not experiencing the same level of loss as some others along the chain, from the cow-calf farmer to the consumer. I do not know where you sit as packers but you are most likely in a tougher position. The cow-calf operator is a price taker in that he cannot make changes to the price. He just sits there at auctions. I have been there when there are two buyers for my cattle. They are talking and laughing and every now and then one will raise a hand. It is awful. I am asking for your reaction to my remarks. No one wants anyone to go broke and we would like everyone to

**M. Laws:** C'est une bonne question. Je vais vous donner une réponse de profane. Je pense que tout dépend de l'emballage. Si le boeuf est bien emballé et ne se dessèche pas, vous pouvez le garder congelé longtemps. Je vais vous faire parvenir une réponse intelligente à cette question.

**Le sénateur Sparrow:** La viande congelée commence à se dégrader après six mois.

**La vice-présidente:** Si on l'emballage dans une feuille de plastique avant d'emballer le tout dans du papier d'aluminium, le produit se garde plus longtemps.

**Le sénateur Sparrow:** J'aimerais que M. Laws donne suite à nos questions.

**La vice-présidente:** Oui, M. Laws fera parvenir les réponses au comité.

**M. Laws:** Oui.

**Le sénateur St. Germain:** Pour ce qui est des détaillants, je ne vois pas pourquoi ils subiraient des pertes. Le seul problème que je perçois, c'est que le prix à l'unité a peut-être baissé. Si quelqu'un réussit à se sortir indemne de cette crise, c'est bien le détaillant. Si les détaillants vendent du boeuf haché à 1 \$ la livre et que leurs autres produits, par exemple les coupes de choix, restent essentiellement au même prix qu'avant, alors je ne vois pas où se situe leur perte. Le prix de vente de leur boeuf haché a légèrement baissé, mais à part cela, je ne vois aucune possibilité.

**M. Laws:** Pour être juste envers tous les intervenants dans cette chaîne, il faut dire que les compagnies ont pour but de faire des profits et donc de survivre; c'est leur mandat. Si quelqu'un subit des pertes et fait faillite, personne n'est gagnant le long de la chaîne. Chacun des maillons de la chaîne a besoin des autres. Les agriculteurs sont absolument importants pour les abattoirs et tous les autres maillons de la chaîne, mais les détaillants sont tout aussi importants pour l'agriculteur. Ce dernier a besoin du détaillant et du conditionneur. Chacun a besoin de tous les autres. Ce n'est à l'avantage de personne si quelqu'un perd de l'argent le long de la chaîne.

**Le sénateur St. Germain:** Personne n'est contre le profit; dans mon coin de pays, tout le monde est en faveur du profit. Cependant, je vous dis que celui qui est le plus durement frappé, c'est l'éleveur de vaches et de veaux et l'exploitant de parcs d'engraissement. Il n'y a rien de pire que d'avoir un produit prêt à la transformation et d'être dans l'impossibilité de le transformer.

C'est une observation que je fais: je ne crois pas que le tort subi soit réparti également le long de la chaîne. Je ne veux pas que le détaillant fasse faillite, mais le détaillant ne subit pas des pertes aussi importantes que d'autres le long de la chaîne, depuis l'éleveur de veaux jusqu'au consommateur. J'ignore où vous vous situez dans le secteur de l'abattage, mais vous êtes fort probablement dans une situation plus difficile. L'éleveur de veaux n'a aucune prise sur le prix qu'on lui offre pour son produit. Il va aux enchères et il attend les offres. Je suis déjà allé à un encan où il y avait deux acheteurs pour mon bétail. Ils bavardaient et riaient et, de temps à autre, l'un d'eux levait la



do well; there is no question about that. However, someone in that chain is suffering the least of all the sufferers and that would be the retailer. Do you agree?

**Senator Sparrow:** That is true.

**Mr. Laws:** I do not know if I agree or disagree.

**Senator St. Germain:** You are the expert.

**Mr. Laws:** I do not have access to their profit statements. I suppose you could look at the publicly traded companies to see how they are doing but I do not know if they break it down by category. As well, they have put a great many products on sale. Of course, they can put it on sale when they buy it for a better price than before.

**Senator St. Germain:** The packers have been giving it to them at a better price, have you not?

**Mr. Laws:** Definitely since the year before, we have sold them some parts at reduced prices. Absolutely, because it is a supply and demand situation when there are all kinds of trim and ground hamburger around. Supply and demand will dictate because it is a completely free market. When there is an abundance, it is passed on to the next level at reduced prices. The packers are faced with competition too and there is no price fixing amongst them; they do not know what the others are pricing at.

**Senator St. Germain:** How many major packing plants do you have in Western Canada?

**Mr. Laws:** Would that be of beef in Western Canada? We have three major packing plants.

**Senator St. Germain:** There is not much competition, then.

**Mr. Laws:** Those are the federally inspected packers. There are also smaller, provincially inspected plants, as well as others but they are not my members so I do not have a list of the names. However, in Ontario there are quite a few smaller beef slaughterhouses. They also bid on cattle. Farmers have options, at least three large ones, and that is better than one or two — it is still competition. There is much competition happening at the feedlots with the sealed bids. It is competitive. In the retail sector, there are probably an equal number of large players in Canada.

**Senator St. Germain:** I am not saying that there is not but I am saying that the cow-calf guy is just getting killed because of the situation.

**Mr. Laws:** I know that many feed operators have huge debts. We are not just talking about their costs to feed because they also have debt load servicing to pay. What decisions did those

main. C'est affreux. Je vous demande de réagir à mes observations. Personne ne veut la faillite de qui que ce soit et nous aimerions que tous soient prospères, aucun doute là-dessus. Cependant, il y a quelqu'un le long de la chaîne qui est moins durement frappé que tous les autres et c'est le détaillant. Êtes-vous d'accord?

**Le sénateur Sparrow:** C'est vrai.

**M. Laws:** Je ne sais pas si je suis d'accord ou en désaccord.

**Le sénateur St. Germain:** C'est vous l'expert.

**M. Laws:** Je n'ai pas accès à leurs états financiers. Je suppose que l'on pourrait examiner les livres des compagnies cotées en bourse pour voir comment vont leurs affaires, mais je ne sais pas s'il y a une ventilation par catégorie. De plus, les détaillants ont soldé beaucoup de produits. Bien sûr, ils peuvent vendre à rabais quand ils achètent à meilleur prix qu'avant.

**Le sénateur St. Germain:** Les conditionneurs leur ont donné le produit à meilleur prix, n'est-ce pas?

**M. Laws:** Absolument, depuis l'année d'avant, nous leur vendons certains morceaux à prix réduits. Absolument, parce que c'est la loi de l'offre et de la demande et le marché est inondé de retailles et de viande hachée. L'offre et la demande dictent le prix parce que le marché est tout à fait libre. Quand le produit est abondant, cela se répercute à l'échelon suivant par une baisse des prix. Les conditionneurs font également face à la concurrence et il n'y a aucune entente entre eux pour fixer les prix; chacun ignore combien les autres payent.

**Le sénateur St. Germain:** Combien y a-t-il de grands abattoirs dans l'Ouest du Canada?

**M. Laws:** Vous voulez dire qui traitent du boeuf dans l'Ouest du Canada? Nous avons trois grands abattoirs.

**Le sénateur St. Germain:** Il n'y a donc pas beaucoup de concurrence.

**M. Laws:** Ce sont les abattoirs sous inspection fédérale. Il y a aussi des abattoirs plus petits inspectés par les provinces, et d'autres encore qui ne sont pas membres de notre association et je n'ai donc pas une liste de leurs noms. Cependant, en Ontario, il y a beaucoup de petits abattoirs qui conditionnent le boeuf. Ces gens-là font aussi des offres sur le bétail. Les éleveurs ont le choix entre au moins trois importantes entreprises, ce qui est mieux qu'une ou deux, c'est quand même de la concurrence. Il y a beaucoup de concurrence aux parcs d'engraissement où les offres sont scellées. C'est un marché compétitif. Dans le secteur du détail, il y a probablement un nombre égal de grandes entreprises au Canada.

**Le sénateur St. Germain:** Je ne dis pas qu'il n'y en a pas, mais je dis que l'éleveur de veaux est tout simplement coincé dans cette situation.

**M. Laws:** Je sais que beaucoup d'exploitants de parcs d'engraissement ont de lourdes dettes. Leurs coûts ne se limitent pas à l'achat des provendes, parce qu'ils ont aussi de lourdes

individual farmers make in their businesses and at what time? Last year, prior to May, things were looking pretty great so they probably expanded and then got caught in a difficult situation.

**Senator St. Germain:** I do not think we are blaming anyone.

**Senator Callbeck:** I have a question, Mr. Laws, on harmonization and the effect that will have on your industry. As you know, Canada, the United States and Mexico have agreed to increase harmonization with the BSE regulations. Now, what effect will that have on the packers in Canada?

**Mr. Laws:** We are strong supporters of harmonization to have the same rules on both sides of the border. In Canada, we have federally inspected meat plants and provincially inspected meat plants. We have different sets of rules within Canada, and we do not support that. Rather, we support a North American set of rules. It would be great if everyone in North America played by the same rules, then no one could block the border and say, "we do not agree with the Canadian methods because they are not equivalent to ours." We believe it would be a good thing. In the North American context, if changes were made to the rules governing specified risk materials, SRMs, or if there were talk of changing the rules for animal feed inputs, then we would be very satisfied provided the changes were made in the other countries as well.

**Senator Callbeck:** If those changes were made, would the effects on the industry in Canada be positive?

**Mr. Laws:** It would depend on what changes were made. We are saying that if you are to make changes, ensure that we do it together so that we can get this border back open and live animals and meat can flow freely across the border, which it needs to do. The whole industry in Canada is scaled to a North American market — from the farms right through to the slaughter, exporters, et cetera. That is what happened. The borders closed.

**Senator Callbeck:** Give me a couple of examples of what we are looking at to harmonize here?

**Mr. Laws:** For instance, harmonized rules on specified risk materials — if we knew what are these specified risk materials we have to remove from the animals in order to guarantee or comply with some new regulations, then we all know that we have the same rules in place. Right now, for instance, there is no hamburger moving south of the border, so if we can get some common rules, we can get that going back. There is boneless meat and prime cuts moving into the United States right now. Then, for instance, live calves — these guys who have veal farms in Canada want to access more Holstein young male calves coming up from Vermont and New York state. The science shows that they are so young that they cannot possibly have any contagion in them.

dettes à rembourser. Quelles décisions ces agriculteurs ont-ils prises dans leurs entreprises et à quel moment? L'année dernière, avant le mois de mai, tout semblait aller très bien et ils ont probablement agrandi leur entreprise pour se retrouver ensuite coincés.

**Le sénateur St. Germain:** Je ne pense pas que nous blâmons qui que ce soit.

**Le sénateur Callbeck:** J'ai une question, monsieur Laws, sur l'harmonisation et l'incidence que cela aura sur votre secteur. Comme vous le savez, le Canada, les États-Unis et le Mexique ont convenu de renforcer l'harmonisation de la réglementation sur l'ESB. Maintenant, quelle en sera l'incidence sur les abattoirs au Canada?

**M. Laws:** Nous sommes fervents partisans de l'harmonisation, pour que les mêmes règles s'appliquent de part et d'autre de la frontière. Au Canada, nous avons des abattoirs d'inspection fédérale et des abattoirs d'inspection provinciale. Nous avons des règles différentes à l'intérieur du Canada et nous ne sommes pas en faveur de cela. Nous voulons plutôt des règles uniformes pour toute l'Amérique du Nord. Ce serait magnifique si tout le monde était astreint aux mêmes règles du jeu dans toute l'Amérique du Nord, car alors personne ne pourrait fermer la frontière et dire: «Nous ne sommes pas d'accord avec les méthodes canadiennes parce qu'elles ne sont pas les mêmes que les nôtres». Nous croyons que ce serait une bonne chose. Dans le contexte nord-américain, si l'on apportait des changements aux règles régissant les risques spécifiés, ou encore si l'on envisageait de changer les règles sur les aliments que l'on peut donner aux animaux, nous serions très satisfaits pourvu que les mêmes changements soient apportés également dans les autres pays.

**Le sénateur Callbeck:** Si ces changements étaient faits, l'incidence sur l'industrie au Canada serait-elle positive?

**M. Laws:** Tout dépend des changements qui seraient apportés. Nous disons que si vous devez faire des changements, assurez-vous que nous le fassions ensemble pour que l'on puisse rouvrir la frontière et recommencer à s'échanger librement des animaux sur pied et de la viande de part et d'autre de la frontière, comme il se doit. Toute l'industrie au Canada est conçue en fonction d'un marché nord-américain, depuis les fermes jusqu'aux abattoirs, les exportateurs, et cetera. C'est ce qui s'est passé. Les frontières ont été fermées.

**Le sénateur Callbeck:** Donnez-moi quelques exemples de ce que l'on envisage d'harmoniser.

**M. Laws:** Par exemple, l'harmonisation des règles sur les risques spécifiques. Si nous savions exactement quelle partie nous devons enlever de l'animal parce qu'il comporte un risque spécifique, afin de garantir la salubrité ou de respecter une nouvelle règle quelconque, alors nous saurions que les mêmes règles sont en place partout. Actuellement, par exemple, il est impossible de vendre du boeuf haché au sud de la frontière et si nous pouvons nous mettre d'accord sur des règles communes, nous pouvons recommencer à écouler nos produits là-bas. Il y a actuellement de la viande désossée et des coupes de choix qui sont écoulées aux États-Unis. Et puis il y a par exemple les veaux sur pied. Les producteurs qui exploitent des élevages de veaux au



Why cannot we let those animals into Canada and get those things going? Canada is trying to negotiate some common sets of rules for those young animals. Maybe they are waiting for Washington to move. Every week we hear of meetings happening in Washington, and we hope they will get it going.

**Senator Gustafson:** This is a general question. Our governments, provincial, federal, and all party governments, have encouraged production; for instance, around Brandon, they built in the last two or three years 13 new hog plants, producing more hogs. Maple Leaf moved in there, processing it, with the idea that we can just raise larger volumes of all these hogs and beef and chicken and export our market, and we are in an awful mess. The hog producer is hurting as much as the beef producer is in this business.

Are you having meetings with other people in Canada in these kinds of industries, looking for a solution?

**Mr. Laws:** Definitely. We also have members that are hog slaughterhouses as well, and we know this is the situation. Again, at retail levels, when prices for beef fall, that affects the other markets — pork has to fall, and chicken has to compete, too. Whatever is on sale, that is what people will buy. Everybody is affected. It is an amazing situation.

**Senator Gustafson:** Even in Saskatchewan, where I come from, the provincial government bailed out a bunch of the hog producers a few years ago. Then it looked, for a time, like everything was going great, so we started building more, and companies were formed and larger capacities and so on.

We may have to take a look at this whole scenario, and say this is not working. In Canada, and North America, our standard of living keeps going up. Probably those people in Haiti could eat a little bit of this beef and pork, if they could get it, but we cannot afford to give it to them because of our high standards. We are kind of boxing ourselves into some pretty serious problems here, if we do not find some solutions.

**Mr. Laws:** A lot of Canadian agriculture is geared toward export, and that is an example of what happens when disaster hits. Look what it does to the country. Does that mean we do not move forward? I do not think so. We are trying to build strong international rules for trade, so people can say, "this was one case of BSE." We need to try to get some discipline in the trading sector so people can be more focused on the science and let us get these borders open. You raise a very good point. There is always risk when you build your markets to be so much dependent on whatever sector it might be. When you look at the global situation, I do not see any answers. The Canadian Wheat Board, for instance, told us that the price of wheat has to drop X number

Canada veulent avoir accès à un plus grand nombre de jeunes vœux mâles de race Holstein provenant du Vermont et de l'État de New York. Les données scientifiques montrent que ces bêtes sont tellement jeunes qu'il est impossible qu'elles soient contaminées. Pourquoi ne pouvons-nous pas laisser ces animaux entrer au Canada? Le Canada s'efforce de négocier des règles communes s'appliquant à ces jeunes animaux. Peut-être que l'on attend que Washington fasse le premier geste. Chaque semaine, nous entendons parler de réunions à Washington et nous espérons que tout va débloquer.

**Le sénateur Gustafson:** J'ai une question de portée générale. Nos gouvernements, fédéral et provinciaux et de tous les partis, ont encouragé la production; par exemple, aux alentours de Brandon, on a construit 13 nouvelles porcheries depuis deux ou trois ans et l'on produit une plus grande quantité de porc. Maple Leaf est allé s'installer là-bas pour traiter ce porc, l'idée de base étant que nous pouvons augmenter notre volume dans l'élevage des porcs, du boeuf et du poulet et exporter nos produits, mais nous sommes dans une situation épouvantable. Le producteur de porc est aussi durement frappé que le producteur de boeuf.

Avez-vous des rencontres avec des représentants d'autres secteurs au Canada pour chercher une solution?

**M. Laws:** Absolument. Nous avons des membres qui exploitent aussi des abattoirs de porc et nous savons que telle est la situation. Au niveau du détail, quand le prix du boeuf tombe, cela touche les autres marchés: le porc doit baisser aussi, et le poulet également. Les gens achètent ce qui est à bas prix, quel que soit le produit. Tous sont touchés. C'est une situation incroyable.

**Le sénateur Gustafson:** Même en Saskatchewan, d'où je viens, le gouvernement a renfloué beaucoup de producteurs de porc il y a quelques années. Puis, pendant un temps, on a pu croire que tout irait bien et l'on a donc recommencé à construire et des compagnies ont été mises sur pied, la capacité a augmenté, et cetera.

Il faudra peut-être réexaminer tout le scénario et se dire que cela ne fonctionne pas. Au Canada, en Amérique du Nord, notre niveau de vie ne cesse d'augmenter. Probablement que les Haïtiens aimeraient bien manger un peu de ce boeuf et de ce porc, s'ils pouvaient l'obtenir, mais nous ne pouvons pas nous permettre de le leur donner à cause de nos normes élevées. Nous sommes en train de nous créer nous-mêmes des problèmes assez graves, si nous ne trouvons pas des solutions.

**M. Laws:** Une bonne partie de l'agriculture canadienne est axée sur l'exportation et c'est un exemple de ce qui arrive en cas de catastrophe. Voyez les répercussions sur le pays. Cela veut-il dire qu'il ne faut rien faire et pratiquer l'immobilisme? Je ne le crois pas. Nous essayons d'établir des règles solides pour le commerce international, pour que les gens puissent dire «tout cela à cause d'une seule vache atteinte de l'ESB». Nous devons essayer d'injecter une certaine discipline dans le secteur commercial pour que les gens s'attardent davantage à l'aspect scientifique et nous laissent rouvrir les frontières. Vous avez soulevé un argument très valable. Il y a toujours un risque quand on crée un marché de telle manière qu'il dépende fortement d'un secteur

of cents. It is down to the point where it is not break-even anymore. Input costs are more than what we are getting. This seems to be happening in the whole food process from a global standpoint.

I wonder whether people like you, who operate the big operations, and are spokesmen for them, how do they see this thing coming together? Are there any answers?

**Mr. Laws:** We have some major members, Cargill and Lakeside, who own processing facilities in both Canada and in the United States, and that is what the large companies are having to do because the markets are going international. Look at McCains and Saputo Cheese — all these companies have located all around the world.

**Senator Gustafson:** McCains have not lost too much money over the years.

**Mr. Laws:** It is becoming a global market place.

**Senator Mercer:** I am not going to go back to my pricing issue, only to comment that you have to look at your own package that you provided here on pricing, using Statistics Canada data. If you follow the logic through every cut of meat that they are referring to, you will see a steady increase in the price. You see no savings to consumers.

That is not where I am going with my question.

I am concerned about something you said earlier in your presentation. You talked about the packers also being producers in one way, where they operate both feedlots and slaughterhouses and they purchase cattle from independent Canadian cattlemen for slaughter.

I am concerned that there is room for manipulation in the price by that group of people. You will quickly tell me that that would never happen, but I want to remind you that, last week, a Chicago court found that Tyson Foods was guilty of illegally manipulating the cattle market under the Packers and Stockyards Act of 1921. The impact of this manipulation on the beef industry was found to be in the order of — listen to this number — \$70 billion U.S. That is a lot of money. Tyson was fined \$1.28 billion U.S. in damages — not small change there either.

Can you explain to the committee how Tyson was able to manipulate the cattle market? Can that happen here? Does that manipulation happen here or can it happen here?

**Mr. Laws:** I am not an expert in what happened in Alabama. I cannot explain what happened in that specific case. However, we were asked that question on Monday as well. There was a packer from Ontario who was at the standing committee meeting, and he

en particulier. Si l'on examine la situation dans son ensemble, je ne vois aucune solution. La Commission canadienne du blé, par exemple, nous a dit que le prix du blé doit baisser d'un certain nombre de cents. Il a baissé au point que l'on ne peut plus rentrer dans ses frais. Le coût de revient est supérieur au prix qu'on en obtient. On dirait que c'est le même phénomène dans tout le secteur de l'alimentation à la grandeur de la planète.

Je me demande si des gens comme vous, qui exploitez de grandes entreprises et qui êtes leur porte-parole, comment vous voyez la solution éventuelle de tout cela? Existe-t-il une solution quelconque?

**M. Laws:** Nous avons des membres de grande envergure, comme Cargill et Lakeside, qui possèdent des usines au Canada et aux États-Unis, et c'est ce que les grandes entreprises doivent faire parce que le marché s'internationalise. Voyez ce que font McCains et Saputo: toutes ces compagnies se sont implantées partout dans le monde.

**Le sénateur Gustafson:** Les McCains n'ont pas perdu beaucoup d'argent au fil des années.

**M. Laws:** Le marché devient mondial.

**Le sénateur Mercer:** Je ne vais pas revenir à ma question sur les prix, sauf pour dire que vous devez étudier votre propre documentation que vous nous avez fournie ici sur les prix, en citant des chiffres de Statistique Canada. Si vous appliquez la logique jusqu'au bout, à chaque pièce de viande dont il est fait mention, vous verrez qu'il y a une hausse constante du prix. Vous constaterez qu'il n'y a aucune économie pour les consommateurs.

Mais ce n'est pas la question que je veux vous poser.

Je suis préoccupé par ce que vous avez dit tout à l'heure dans votre exposé. Vous avez dit que les conditionneurs sont également des producteurs d'une certaine manière, puisqu'ils exploitent à la fois des parcs d'engraissement et des abattoirs et qu'ils achètent du bétail d'éleveurs canadiens indépendants pour l'abattage.

Ce qui m'inquiète, c'est qu'il y a possibilité de manipulation des prix de la part de ce groupe de gens. Vous vous empresserez de me dire que cela n'arriverait jamais, mais je vous rappelle que la semaine dernière, un tribunal de Chicago a conclu que la compagnie Tyson Foods était coupable d'avoir manipulé illégalement le marché du bétail aux termes de la loi Packers and Stockyards datant de 1921. La cour a constaté que cette manipulation du secteur du boeuf se chiffrait à — écoutez bien ce chiffre — 70 milliards de dollars américains. Une amende de 1,28 milliard de dollars US a été infligée à Tyson à titre de dédommagements. Ce n'est pas de la petite monnaie.

Pouvez-vous expliquer au comité comment Tyson a pu manipuler le marché du bétail? Cela peut-il arriver ici? Cette manipulation existe-t-elle ici ou pourrait-elle se faire ici?

**M. Laws:** Je ne suis pas spécialiste de ce qui s'est passé en Alabama. Je ne peux pas vous expliquer ce qui est arrivé dans cette affaire précise. Cependant, on nous a posé cette question lundi également. Il y avait là un propriétaire d'abattoir de



stated they have some cattle — it amounts to 3 per cent of what they slaughter in their plant in Guelph. Three per cent is not a significant volume, by any means.

I do not know the percentage of what other packers in Canada have in their feedlots, but I know that that number varies. It depends on how many they have at different times of the year in their feedlots and what they have. Our packer members are also very happy to speak to anybody from the Competition Bureau who wants to talk to us.

I do not believe that there is a lack of competition in Canada. There are buyers. It is bid competitively, and they run their operations as kind of stand-alone feedlot operations. They have to make some profits as well on that side of the business, or they do not fill their feedlots.

**Senator St. Germain:** Of Cargill, Lakeside and XL, do any of them have feedlots?

**Mr. Laws:** Yes, they do. I believe Cargill and XL has feedlots. I do not know if XL does.

**Senator Mercer:** The BSE recovery program has put money into the system. Has any of that money gone to packers?

**Mr. Laws:** That question was asked earlier. Some has gone to packers, but only half of what has been asked for so far. I will get more details.

**Senator Mercer:** The Government of Canada can never give, nor can any government, as much money as is requested. I am interested in how much was given.

I am pursuing the money given to the farmer and the price paid by the consumer. Was there money put in the middle? How is that reflected? Does that go right to the bottom line for the packers? Where did that money go?

**Mr. Laws:** In the middle of the summer there were huge losses because there were products purchased prior to the event at higher prices. There were great losses in product on its way overseas. I can get more detail of how much the packers received from the four provinces in Canada that participated in this cost-sharing initiative.

I heard that \$30 million in total was offered. Again, that is all that I have heard. I do not have the details, but I will get them for you.

**Senator Sparrow:** I think the witness was about to answer some of my questions, but we were cut off before he had a chance to answer. For example, I asked about the value and percentage of offal and how the change in the offal market affected the cost of operation. Will you answer that?

l'Ontario, à cette séance du comité permanent, et il a dit qu'il possède du bétail qui représente 3 p. 100 de leur abattage à leur usine de Guelph. Trois pour cent, ce n'est pas un volume important, loin de là.

J'ignore quel pourcentage les autres conditionneurs du Canada possèdent dans leurs parcs d'engraissement, mais je sais que ce chiffre varie. Il fluctue selon le nombre de bêtes qu'ils ont à différentes époques de l'année dans leurs parcs d'engraissement. Par ailleurs, nos membres sont également tout à fait disposés à s'entretenir avec des représentants du Bureau de la concurrence qui voudraient communiquer avec nous.

Je ne crois pas qu'il y ait un manque de concurrence au Canada. Il y a des acheteurs. Les offres se font dans un contexte concurrentiel et chacun dirige son exploitation comme une sorte d'entreprise indépendante dans le domaine de l'engraissement. Chacun doit faire des profits dans ce secteur d'activité également, faute de quoi ils ne remplissent pas leurs parcs d'engraissement.

**Le sénateur St. Germain:** Est-ce que Cargill, Lakeside ou XL possèdent des parcs d'engraissement?

**M. Laws:** Oui. Je crois que Cargill et XL possèdent des parcs d'engraissement. J'ignore si XL en possède.

**Le sénateur Mercer:** Le programme de rétablissement du secteur à la suite de l'ESB a permis d'injecter de l'argent dans le système. Est-ce que les propriétaires d'abattoirs ont touché une partie de cet argent?

**M. Laws:** Cette même question a été posée tout à l'heure. Une partie de l'argent est allée aux propriétaires d'abattoirs, mais seulement la moitié de ce que l'on a demandé jusqu'à maintenant. Je vous obtiendrez de plus amples détails.

**Le sénateur Mercer:** Le gouvernement du Canada, pas plus qu'aucun autre gouvernement, ne peut jamais donner autant d'argent qu'on en demande. Je veux savoir combien a été donné.

Je m'intéresse à l'argent donné à l'agriculteur et au prix payé par le consommateur. Est-ce que de l'argent a été versé à quelqu'un entre les deux? Où se retrouve cet argent? Est-ce qu'il gonfle les profits des entreprises d'abattage? Où est allé cet argent?

**M. Laws:** Au milieu de l'été, on subissait des pertes énormes parce qu'on avait acheté des produits auparavant à des prix plus élevés. On subissait de lourdes pertes sur les produits écoulés à l'étranger. Je peux vous obtenir de plus amples détails sur le montant que les entreprises d'abattage ont reçu des quatre provinces du Canada qui ont participé à cette initiative à frais partagés.

J'ai entendu dire qu'on a offert 30 millions de dollars au total. C'est tout ce que je sais. Je ne connais pas les détails, mais je vais vous les obtenir.

**Le sénateur Sparrow:** Je pense que le témoin s'apprêtait à répondre à certaines de mes questions, mais on nous a coupés avant qu'il ait eu la chance de répondre. Par exemple, je l'ai interrogé sur la valeur et le pourcentage des abats et les répercussions qu'a eues le changement du marché des abats sur le coût de fonctionnement. Pourriez-vous répondre à cela?

**Mr. Laws:** Yes, I think your question was whether we were making our profit from the offal.

**Senator Sparrow:** I asked if that were the case historically.

**Mr. Laws:** They look at profit in terms of total revenue from all sources and then expenses on all sources. Over the years, they developed markets in Asia that gave so much more value for the extra products. The packers could afford to bid more for the cattle that they were getting, knowing that they were getting more revenues from Asia. If they did not have that revenue stream in the past, they could not have afforded to bid so much for cattle on the open market. It was all part of the equation of revenue and expenses.

**Senator Sparrow:** You cannot give me the percentage of gross profit for the regular cuts of beef and the offal?

**Mr. Laws:** The chart shows \$192 for the fed cattle that has been lost. That is the real figure per head on the revenue side.

**Senator Sparrow:** That cost then must be reflected in the overall price of what is left over for that product then?

**Mr. Laws:** Absolutely. It means that we can no longer afford to bid as much for cattle as we had in the past.

**Senator Sparrow:** We cannot use, now, the offal for cattle feed, as an example? That has been cut off. We basically have no local market for the offal now that Japan and Korea have shut down their market to us.

**Mr. Laws:** Due to the expenses and revenues that the renders are getting, they cannot pay us for the offal. They had international markets that are gone. Based on their cost structure, they cannot pay us anything for offal. Now they charge us to take it away.

**Senator Sparrow:** Madam Chair, I do not want us to leave without realizing that the cattle industry has been a stable industry in this country for a long time. We have not been the problem. We have not caused problems of our making in the industry.

There are some reasons for that. The cycle takes longer and so on. You cannot get in and out as rapidly as you can in the hog business. We have had a stable operation.

The cattlemen in Western Canada do not want government intervention. They say that they can compete in the world market, and certainly in the North American market. They do not need that help, nor have they asked for it.

The cow-calf operators have been doing well in that time. The dairy people have been doing well in that market. They have been making a profit on their cull cows and calves.

**M. Laws:** Oui, je pense que vous demandiez si nous faisons notre profit sur la vente des abats.

**Le sénateur Sparrow:** J'ai demandé si c'était le cas historiquement.

**M. Laws:** Le profit, c'est la différence entre le revenu total de toutes les sources et l'ensemble des dépenses dans tous les domaines. Au fil des années, on a créé en Asie des marchés où l'on obtient une beaucoup plus grande valeur pour certains produits particuliers. Les conditionneurs pouvaient se permettre d'offrir plus pour le bétail qu'ils achetaient, sachant qu'ils en tiraient des revenus plus élevés en Asie. S'ils n'avaient pu compter sur cette source de revenu dans le passé, ils n'auraient pas pu offrir autant pour le bétail sur le marché libre. Tout cela fait partie de l'équation des revenus et des dépenses.

**Le sénateur Sparrow:** Vous ne pouvez pas me donner le pourcentage de profits bruts pour les coupes de boeuf ordinaires et pour les abats?

**M. Laws:** Le tableau montre des pertes de 192 \$ pour les bovins gras. C'est le chiffre réel par tête, en termes de revenu.

**Le sénateur Sparrow:** Ce coût doit donc se refléter dans le prix global de ce qui reste pour ce produit.

**M. Laws:** Absolument. Cela veut dire que nous ne pouvons plus nous permettre d'offrir autant que dans le passé pour le bétail.

**Le sénateur Sparrow:** Nous ne pouvons plus utiliser les abats pour nourrir le bétail, par exemple. Cette porte a été fermée. Essentiellement, nous n'avons plus aucun marché local pour les abats, maintenant que le Japon et la Corée nous ont fermé la porte.

**M. Laws:** Étant donné l'état des dépenses et des revenus des éleveurs, ceux-ci ne peuvent pas nous payer pour les abats. Ils avaient des marchés internationaux qui sont disparus. Compte tenu de leur structure de coût, ils ne peuvent pas nous donner un sou pour les abats. Aujourd'hui, ils nous font payer pour nous en débarrasser.

**Le sénateur Sparrow:** Madame la présidente, je ne veux pas que nous partions d'ici sans avoir pris conscience que le secteur du bétail a été stable pendant longtemps dans notre pays. Nous n'avons pas créé de problèmes. Nous ne sommes pas la cause des problèmes qui frappent notre industrie.

Il y a des raisons à cela. Le cycle est plus long, et cetera. On ne peut pas entrer et sortir aussi rapidement que dans le secteur du porc. Nous avons une industrie stable.

Les éleveurs de l'Ouest du Canada ne veulent pas d'interventions gouvernementales. Ils disent qu'ils peuvent faire concurrence sur le marché mondial et assurément dans le marché nord-américain. Ils n'ont pas besoin de cette aide et ne l'ont pas demandée non plus.

Les éleveurs de veaux se sont bien tirés d'affaire pendant cette période. Les producteurs laitiers s'en sortaient bien eux aussi dans ce marché. Ils faisaient du profit sur leurs vaches de réforme et leurs veaux.



There is no market for the cull cows and calves now. That is not caused by the industry itself but by the borders being closed. When we look at the problem, we have to look at that. This problem is not caused by the cattle business.

The senator mentioned a comparison with the hog industry. When they started promoting the increase in the hog industry in Western Canada, I met with the wheat pools; I told people that they were making a mistake to increase hog production.

Throughout the long-term haul in the hog industry, we always went through about a three- to four-year cycle. We encouraged them to build hog barns. They had a 100-sow operations. Then they jumped to 1,000 or 10,000.

We encouraged that without realizing there was not a stable export market. We believed that the Koreans, Japanese and Chinese would take all the pork that we could produce. All of a sudden there was a shortage in supplying that export market.

The governments got into this. They encouraged production of hogs in Manitoba and Saskatchewan. They thought that there was no end to the market. It does end because the market will only absorb so much product.

I talked about the consumption of beef. It takes a long time to get from 70 pounds of consumption to 90 pounds. In the hog industry, you can get in and get out in a year's time. You can lose a lot of money in a year's time.

If there is a market out there, there is competition from the U.S. and from other countries all over the world that can supply that market rapidly.

**The Deputy Chairman:** You are holding us in suspense here.

**Senator Sparrow:** We have encouraged the increase in hog production. What worries me now is that we are saying that we should expand slaughter facilities and packing plants. We are encouraging this heavy investment. We know if the border problems are solved, we will have an over-capacity in the slaughter and packing industry.

We will be back to crying assistance because the labour force that we have created for the packing industry will be too great. We will find that we are over-capacitated, and we will be asking for subsidies. That is what worries me in the long-term haul.

We have to look at this as trying to stabilize that market. It will cost much federal money to do it, but it has to be done because it is an important industry, not just to us in Canada, but everywhere.

Are you encouraging any expansion of any consequence in the packing and slaughtering industry?

Aujourd'hui, il n'y a plus de marché pour les vaches de réforme et les veaux. Ce n'est pas la faute de l'industrie elle-même, c'est parce que les frontières sont fermées. Quand on examine le problème, il faut tenir compte de cela. Le problème n'est pas causé par le secteur du bétail.

Le sénateur a fait une comparaison avec le secteur du porc. Quand on a commencé à encourager l'expansion du secteur porcin dans l'Ouest du Canada, j'ai rencontré les responsables des syndicats du blé; je leur ai dit qu'ils commettaient une erreur en augmentant la production de porc.

Traditionnellement, dans le secteur du porc, nous avons toujours connu un cycle de trois ou quatre ans. Nous les avons encouragés à construire des porcheries. Ils avaient des exploitations comptant une centaine de truies. Ils sont passés à 1 000 ou à 10 000.

On a encouragé cela sans se rendre compte que le marché d'exportation n'était pas stable. Nous pensions que les Coréens, les Japonais et les Chinois achèteraient tout le porc que nous pourrions produire. Tout à coup, on n'arriverait plus à fournir ce marché d'exportation.

Les gouvernements s'en sont mêlés. Ils ont encouragé la production de porc au Manitoba et en Saskatchewan. Ils s'imaginaient que le marché était illimité. Mais il est limité parce qu'il ne peut pas absorber plus qu'une certaine quantité de produits.

J'ai parlé de la consommation de boeuf. Cela prend du temps pour faire passer la consommation de boeuf de 70 livres à 90 livres. Dans le secteur du porc, on peut entrer et sortir en un an. On peut perdre beaucoup d'argent en un an.

S'il y a un marché quelque part, il y a de la concurrence de la part des États-Unis et d'autres pays partout dans le monde qui peuvent approvisionner rapidement ce marché.

**La vice-présidente:** Nous attendons votre question avec impatience.

**Le sénateur Sparrow:** Nous avons encouragé l'augmentation de la production de porc. Ce qui m'inquiète aujourd'hui, c'est que nous disons qu'il faudrait agrandir les abattoirs et les installations de conditionnement de viande. Nous encourageons cet investissement massif. Nous savons que si les problèmes de frontière sont réglés, nous aurons une surcapacité dans le secteur de l'abattage et du conditionnement.

On se retrouvera devant des gens qui crient à l'aide parce que l'on aura créé une main-d'oeuvre trop nombreuse dans le secteur du conditionnement. On s'apercevra que nous avons une surcapacité et l'on demandera des subventions. Voilà ce qui m'inquiète à long terme.

Nous devons tenter de stabiliser ce marché. Cela coûtera beaucoup d'argent au gouvernement fédéral, mais il faut le faire parce que c'est une industrie importante, pas seulement pour nous au Canada, mais partout dans le monde.

Encouragez-vous les industriels à agrandir leurs entreprises dans le secteur de l'abattage et du conditionnement?

**Mr. Laws:** In the hogs?

**Senator Sparrow:** No, we are talking about cattle.

**Mr. Laws:** This is a very uncertain time. There were some expansion plans. I believe that the XL plant in Edmonton has an expansion slated to be finished fairly soon, giving it another 1,200 cows per week.

If you ask them now about their plans, they will say that that is a good question. If they knew the borders would not open, they might expand to give more capacity. However, if the borders open tomorrow, the cattle will move to the United States and they would not use their capacity. It is a difficult situation. Who knows what will happen in the future?

**Senator Gustafson:** We should learn from the grain industry. We have more terminals now than we can ever fill with grain.

**Senator Sparrow:** Knee-jerk reactions.

**Senator St. Germain:** We are not here to beat on any sector of the chain. We have a countrywide crisis. Where should this committee recommend that the government focus its assistance? The price-taker, as Senator Gustafson has just said, is the cow-calf operator. I know that the independent feedlots have a problem as well. Everyone else can control his or her own destiny, to a degree. We are trying, as a committee, to recommend to the government where to focus the assistance. I am like Senator Sparrow in that I do not want to ever interfere in the cattle industry. It has operated well, competitively and without government intervention. However, when a crisis like this one occurs, then we have to try to help a certain segment of the industry. We are trying to determine who has the greatest need. I do not know whether you want to comment on that. The fact is that the cow-calf farmers and the independent feedlot operators are most likely the one most negatively impacted in this whole crisis.

**Mr. Laws:** I can comment as Jim Laws and not as Executive Director of the Canadian Meat Council. This is a competitive, free market enterprise but there is a new, if I have it right, Canadian Agricultural Income Stabilization Program that replaces the NISA, the Net Income Stabilization Account. I believe that the cow-calf farmers are eligible for that program. There is a program, if not that one, to help farmers stabilize their income, including disaster payment. Currently the market is working. Some people say that they hate the prices but on a free-market-enterprise basis, the market is working with today's reality. Cows are coming to market and they are being sold at an agreed-upon price. Cows and cattle are going to slaughter. There is not a huge backup. We heard on Monday from one of the cow-slaughter plants that has only a one-day backup in his supply. Meat is moving to the United States, even with the stronger Canadian dollar, and it is reflecting free-market enterprise. People

**M. Laws:** Dans le secteur du porc?

**Le sénateur Sparrow:** Non, je veux parler des bovins.

**M. Laws:** C'est une époque pleine d'incertitudes. Il y avait des plans d'agrandissement. Je pense que des travaux d'agrandissement sont en cours à l'usine XL d'Edmonton et doivent être achevés très bientôt, augmentant sa capacité de 1 200 vaches par semaine.

Si vous demandez aux responsables quels sont leurs plans, ils vous diront que c'est une bonne question. S'ils savaient que les frontières n'ouvriraient pas, ils pourraient agrandir leurs installations pour en augmenter la capacité. Cependant, si les frontières ouvrent demain, le bétail sera envoyé aux États-Unis et ils n'utiliseront pas cette capacité. C'est une situation difficile. Qui sait ce que l'avenir nous réserve?

**Le sénateur Gustafson:** Nous devrions tirer les leçons apprises dans le secteur des céréales. Nous avons aujourd'hui plus de silos à grains que nous ne pouvons en remplir.

**Le sénateur Sparrow:** On agit sans réfléchir.

**Le sénateur St. Germain:** Nous ne sommes pas ici pour nous en prendre à un secteur quelconque de la chaîne. Nous avons une crise à la grandeur du pays. Où le comité devrait-il recommander que le gouvernement cible son aide? Celui qui dépend des prix, comme le sénateur Gustafson l'a dit, c'est l'éleveur de veaux. Je sais que les parcs d'engraissement indépendants ont également un problème. Tous les autres peuvent prendre leur propre sort en main, jusqu'à un certain point. Nous essayons, au comité, de formuler une recommandation au gouvernement quant au secteur précis qui doit recevoir une aide ciblée. Je suis du même avis que le sénateur Sparrow en ce sens que je ne veux pas la moindre ingérence dans le secteur bovin. Il a bien fonctionné, a été compétitif, sans intervention gouvernementale. Cependant, quand une crise comme celle-ci survient, nous devons tenter d'aider un certain segment de l'industrie. Nous essayons de déterminer qui a le plus grand besoin d'aide. J'ignore si vous voulez commenter cela. C'est un fait que les éleveurs de veaux et les exploitants de parcs d'engraissement indépendants sont fort probablement les plus durement frappés par cette crise.

**M. Laws:** Je peux commenter en mon nom personnel et non pas à titre de directeur exécutif du Conseil des viandes du Canada. C'est une entreprise qui fonctionne dans un contexte de libre marché et de concurrence, mais il y a, si j'ai bien compris, un nouveau programme canadien de stabilisation du revenu agricole qui remplace le CSRN, le Compte de stabilisation du revenu net. Je crois que les éleveurs de veaux sont admissibles à ce programme. Si ce n'est pas celui-là, il existe en tout cas un programme qui aide les agriculteurs à stabiliser leurs revenus, y compris en versant des paiements en cas de sinistre. À l'heure actuelle, le marché fonctionne bien. Certains se plaignent des prix, mais dans un contexte de libre entreprise, le marché reflète la réalité d'aujourd'hui. Les vaches arrivent sur le marché et sont vendues au prix sur lequel on s'entend. Des vaches et des bovins sont envoyés à l'abattoir. Il n'y a pas des réserves énormes. Un responsable d'un abattoir qui traite des vaches nous a dit lundi



along the chain are making profits, although perhaps not their usual profits. No one is gouging anybody. Where does the help need to go? I think you know the answer to that.

**Senator Callbeck:** I have a follow-up on Senator Sparrow's questions about the Beef Industry Value Roundtable: Is the Canadian Meat Council, CMC, a part of that?

**Mr. Laws:** Yes, it is. I have not personally sat in on a meeting yet because I just started with the CMC a couple of months ago.

**Senator Callbeck:** Apparently they submitted a plan to appraise value-added processing in Canada. Can you tell me briefly what that says?

**Mr. Laws:** I wish I could comment on it but I have not seen the plan, yet.

**Senator Gustafson:** I want to say something in response to your last comment, Mr. Laws. If we are to use the root-hog-or-die principle, many farmers will die; something has to be done. That refers to Senator St. Germain's question about who is hurting the most.

You might pass that on when you have your next meeting to look at solutions to this crisis.

**The Deputy Chairman:** Thank you, Mr. Laws, for coming today.

The committee adjourned.

qu'il a seulement des réserves d'une journée. De la viande est vendue aux États-Unis, même si le dollar canadien s'est apprécié, et la libre entreprise fonctionne bien. Les gens tout au long de la chaîne font des profits, même s'ils en font peut-être moins que d'habitude. Personne n'exploite personne. Où l'aide doit-elle aller? Je pense que vous connaissez la réponse à cette question.

**Le sénateur Callbeck:** Ma question fait suite à celles du sénateur Sparrow au sujet de la table ronde sur la valeur ajoutée dans l'industrie du boeuf: est-ce que le Conseil des viandes du Canada en fait partie?

**M. Laws:** Oui. Je n'ai pas encore assisté personnellement à une réunion, parce que je viens d'entrer en fonction au conseil il y a un mois ou deux.

**Le sénateur Callbeck:** Apparemment, ils ont présenté un plan pour évaluer le conditionnement à valeur ajoutée au Canada. Pouvez-vous m'en parler brièvement?

**M. Laws:** J'aimerais pouvoir vous en parler, mais je n'ai pas encore pris connaissance du plan.

**Le sénateur Gustafson:** Je voudrais dire quelque chose en réponse à votre dernière observation, monsieur Laws. Si nous appliquons le principe voulant que ceux qui ne s'enrichissent pas crèvent, beaucoup d'agriculteurs vont crever; il faut faire quelque chose. Mon observation fait suite à la question du sénateur St. Germain, qui se demandait qui est le plus durement frappé.

Je vous inviterais à transmettre ce message à votre prochaine réunion pour chercher des solutions à cette crise.

**La vice-présidente:** Merci, monsieur Laws, d'être venu aujourd'hui.

La séance est levée.







*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Communication Canada – Publishing  
Ottawa, Ontario K1A 0S9

*En cas de non-livraison,  
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Communication Canada – Édition  
Ottawa (Ontario) K1A 0S9

#### WITNESSES

**Tuesday, February 24, 2004:**

*From Agriculture and Agri-Food Canada:*

Mr. Andrew Marsland, Assistant Deputy Minister, Market and Industry Services Branch;

Mr. Tom Richardson, A/Assistant Deputy Minister, Strategic Policy Branch;

Mr. Gilles Lavoie, Senior Director General, Operations, Market and Industry Services Branch.

*From the Canadian Food Inspection Agency:*

Mr. Robert Carberry, Vice-President, Programs;

Mr. Brian Evans, Chief Veterinarian Officer for Canada.

**Thursday, February 26, 2004:**

*From the Canadian Meat Council:*

Mr. Jim Laws, Executive Director.

#### TÉMOINS

**Le mardi 24 février 2004:**

*D'Agriculture et Agroalimentaire Canada:*

M. Andrew Marsland, sous-ministre adjoint, Direction générale des services à l'industrie et aux marchés;

M. Tom Richardson, sous-ministre adjointe intérimaire, Direction générale des politiques stratégiques;

M. Gilles Lavoie, directeur général principal, Opérations, Direction générale des services à l'industrie et aux marchés.

*De l'Agence canadienne d'inspection des aliments:*

M. Robert Carberry, vice-président programmes;

M. Brian Evans, vétérinaire en chef du Canada.

**Le jeudi 26 février 2004:**

*Du Conseil des viandes du Canada:*

M. Jim Laws, directeur exécutif.





Third Session  
Thirty-seventh Parliament, 2004

## SENATE OF CANADA

---

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

# Agriculture and Forestry

*Chair:*

The Honourable DONALD H. OLIVER

---

Tuesday, March 9, 2004  
Thursday, March 11, 2004

---

**Issue No. 3**

**Fourth and fifth meetings on:**

Present state and the future of agriculture  
and forestry in Canada

---

INCLUDING:  
THE SECOND AND THIRD REPORTS  
OF THE COMMITTEE  
(Budgets)

---

**APPEARING:**

The Honourable Bob Speller, P.C., M.P., Minister  
of Agriculture and Agri-Food Canada

---

**WITNESSES:**  
(See back cover)

Troisième session de la  
trente-septième législature, 2004

## SÉNAT DU CANADA

---

*Délibérations du Comité  
sénatorial permanent de l'*

# Agriculture et des forêts

*Président:*

L'honorable DONALD H. OLIVER

---

Le mardi 9 mars 2004  
Le jeudi 11 mars 2004

---

**Fascicule n° 3**

**Quatrième et cinquième réunions concernant:**

L'état actuel et les perspectives d'avenir de l'agriculture  
et des forêts au Canada

---

Y COMPRIS:  
LE DEUXIÈME ET LE TROISIÈME RAPPORT  
DU COMITÉ  
(budgets)

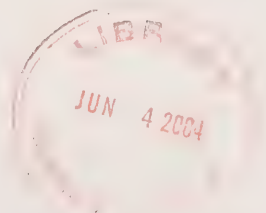
---

**COMPARAÎT:**

L'honorable Bob Speller, c.p., député, ministre  
de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire

---

**TÉMOINS:**  
(Voir à l'endos)





THE STANDING SENATE COMMITTEE  
ON AGRICULTURE AND FORESTRY

The Honourable Donald H. Oliver, *Chair*

The Honourable Joyce Fairbairn, P.C., *Deputy Chair*  
and

The Honourable Senators:

* Austin, P.C., (or Rompkey, P.C.) Callbeck Fairbairn, P.C. Gustafson Hubley LaPierre Lawson	* Lynch-Staunton (or Kinsella) Mercer Oliver Ringuette St. Germain, P.C. Sparrow Tkachuk
---	---

\* *Ex Officio Members*  
(Quorum 4)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT  
DE L'AGRICULTURE ET DES FORÊTS

*Président:* L'honorable Donald H. Oliver

*Vice-présidente:* L'honorable Joyce Fairbairn, c.p.  
et

Les honorables sénateurs:

* Austin, c.p. (ou Rompkey, c.p.) Callbeck Fairbairn, c.p. Gustafson Hubley LaPierre Lawson	* Lynch-Staunton (ou Kinsella) Mercer Oliver Ringuette St. Germain, c.p. Sparrow Tkachuk
--	---

\* *Membres d'office*  
(Quorum 4)

ORDERS OF REFERENCE

Extract from the *Journals of the Senate*, Monday, February 16, 2004

The Honourable Senator Oliver moved, seconded by the Honourable Senator Keon:

That the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry be authorized to hear from time to time witnesses, including both individuals and representatives from organizations, on the present state and the future of agriculture and forestry in Canada.

That the Committee submit its final report no later than June 30, 2004.

The question being put on the motion, it was adopted.

Extract from the *Journals of the Senate*, Monday, February 16, 2004

The Honourable Senator Oliver moved, seconded by the Honourable Senator LeBreton:

That the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry be authorized to examine the issues related to the development and marketing of value-added agricultural, agri-food and forest products, on the domestic and international markets;

That the papers and evidence received and taken on the subject during the Second Session of the Thirty-seventh Parliament be referred to the Committee;

That the Committee submit its final report to the Senate no later than June 30, 2004, and that the Committee retain until July 31, 2004 all powers necessary to publicize its findings.

The question being put on the motion, it was adopted.

*Le greffier du Sénat,*

Paul Bélisle

*Clerk of the Senate*

ORDRES DE RENVOI

Extrait des *Journaux du Sénat* du lundi 16 février 2004:

L'honorable sénateur Oliver propose, appuyé par l'honorable sénateur Keon,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts soit autorisé à entendre de temps en temps les témoignages d'individus et de représentants d'organismes sur l'état actuel et les perspectives d'avenir de l'agriculture et des forêts au Canada;

Que le Comité soumette son rapport final au plus tard le 30 juin 2004.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Extrait des *Journaux du Sénat* du lundi 16 février 2004:

L'honorable sénateur Oliver propose, appuyé par l'honorable sénateur LeBreton,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts soit autorisé à examiner les questions liées au développement et à la commercialisation de produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée sur les marchés national et international;

Que les mémoires reçus et les témoignages entendus sur la question par le Comité au cours de la deuxième session de la trente-septième législature soient déférés au Comité;

Que le Comité soumette son rapport final au plus tard le 30 juin 2004, et qu'il conserve jusqu'au 31 juillet 2004 tous les pouvoirs nécessaires pour diffuser ses conclusions.

La motion, mise aux voix, est adoptée.



## MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Tuesday, March 9, 2004

(5)

[English]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met at 5:40 p.m., this day, in room 705, Victoria Building, the Chair, the Honourable Donald H. Oliver, presiding.

*Members of the Committee present:* The Honourable Senators Callbeck, Fairbairn, P.C., Gustafson, Hubley, Lawson, Mercer, Oliver, Sparrow, St. Germain, P.C., and Tkachuk (10).

*In attendance:* From the Research Branch of the Library of Parliament: Frédéric Forge and Marc Leblanc.

*Also in attendance:* The official reporters of the Senate.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Monday, February 16, 2004, the committee began its consideration of the present state and the future of agriculture and forestry Canada. (*For complete text of Order of Reference, see Proceedings of the Committee, Issue No. 1.*)

**WITNESSES:**

*As a panel:*

*From the Saskatchewan Association of Rural Municipalities:*

Neal Hardy, President.

*From the Association of Manitoba Municipalities:*

Stuart Briese, President.

*From the Alberta Association of Municipal Districts and Counties:*

Jack Hayden, President.

*As a panel:*

*From the Agricultural Producers Association of Saskatchewan:*

Terry Hildebrandt, President.

*From the Western Stock Growers' Association:*

Bill Newton, President.

*From the Canadian Federation of Agriculture:*

Marvin Shauf, Second Vice-President.

The Chair made an opening statement.

Mssrs. Neal Hardy, Jack Haydon and Stuart Briese made a presentation and answered questions.

At 7:05 p.m., the committee recessed.

At 7:10 p.m., the committee resumed.

Mssrs. Terry Hildebrandt, Marvin Shauf and Bill Newton made a presentation and answered questions.

## PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le mardi 9 mars 2004

(5)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 17 h 40, dans la pièce 705 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Donald H. Oliver (*président*).

*Membres du comité présents:* Les honorables sénateurs Callbeck, Fairbairn, c.p., Gustafson, Hubley, Lawson, Mercer, Oliver, Sparrow, St. Germain, c.p., et Tkachuk (10).

*Également présents:* De la Direction de la recherche parlementaire, Bibliothèque du Parlement: Frédéric Forge et Marc Leblanc.

*Aussi présents:* Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le lundi 16 février 2004, le comité entreprend l'étude sur l'état actuel et les perspectives d'avenir de l'agriculture et des forêts au Canada. (*L'ordre de renvoi figure dans le fascicule n° 1 du comité.*)

**TÉMOINS:**

*En table ronde:*

*De la Saskatchewan Association of Rural Municipalities:*

Neal Hardy, président.

*De l'Association of Manitoba Municipalities:*

Stuart Briese, président.

*De l'Alberta Association of Municipal Districts and Counties:*

Jack Hayden, président.

*En table ronde:*

*De l'Agriculture Producers Association of Saskatchewan:*

Terry Hildebrandt, président.

*De la Western Stock Growers' Association:*

Bill Newton, président.

*De la Fédération canadienne de l'agriculture:*

Marvin Shauf, deuxième vice-président.

Le président fait une déclaration.

MM. Neal Hardy, Jack Haydon et Stuart Briese font une déclaration et répondent aux questions.

À 9 h 05, le comité suspend ses travaux.

À 19 h 10, le comité reprend ses travaux.

MM. Terry Hildebrandt, Marvin Shauf et Bill Newton font une déclaration et répondent aux questions.

The Chair made a closing statement.

At 8:35 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

OTTAWA, Thursday, March 11, 2004  
(6)

[English]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met at 8:30 a.m., this day, in room 705, Victoria Building, the Chair, the Honourable Donald H. Oliver, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Callbeck, Fairbairn, P.C., Gustafson, Hubley, Lawson, Mercer, Oliver, Ringuette, Sparrow, St. Germain, P.C., and Tkachuk (11).

*In attendance:* From the Research Branch of the Library of Parliament: Frédéric Forge, Marc Leblanc and Jean-Denis Frechette.

*Also in attendance:* The official reporters of the Senate.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Monday, February 16, 2004, the committee began its consideration of the present state and the future of agriculture and forestry Canada. (*For complete text of Order of Reference, see Proceedings of the Committee, Issue No. 1.*)

APPEARING:

The Honourable Bob Speller, P.C., M.P., Minister of Agriculture and Agri-Food Canada.

WITNESSES:

*From the Department of Agriculture and Agri-Food Canada:*

Samy Watson, Deputy Minister.

*From the Canadian Food Inspection Agency:*

Richard B. Fadden, President.

The Chair made an opening statement.

The Honourable Bob Speller, P.C., M.P., made a statement and answered questions.

Mr. Richard B. Fadden answered questions.

The Chair made a closing statement.

At 9:40 a.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

La greffière du comité,  
Keli Hogan  
Clerk of the Committee

Le président fait une déclaration.

À 20 h 35, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

OTTAWA, le jeudi 11 mars 2004  
(6)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 8 h 30, dans la pièce 705 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable sénateur Donald H. Oliver (*président*).

*Membres du comité présents:* Les honorables sénateurs Callbeck, Fairbairn, c.p., Gustafson, Hubley, Lawson, Mercer, Oliver, Ringuette, Sparrow, St. Germain, c.p., et Tkachuck (11).

*Également présents:* de la Direction de la recherche parlementaire, Bibliothèque du Parlement: Frédéric Forge, Marc Leblanc et Jean-Denis Frechette.

*Aussi présents:* Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le lundi 16 février 2004, le comité examine l'état actuel et les perspectives d'avenir de l'agriculture et des forêts au Canada (*L'ordre de renvoi figure dans le fascicule n° 1 du comité.*)

COMPARAÎT:

L'honorable Bob Speller, c.p., député, ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire.

TÉMOINS:

*D'Agriculture et Agroalimentaire Canada:*

Samy Watson, sous-ministre.

*De l'Agence canadienne d'inspection des aliments:*

Richard B. Fadden, président.

Le président fait une déclaration.

L'honorable Bob Speller, c.p., député, fait une déclaration et répond aux questions.

M. Richard B. Fadden répond aux questions.

Le président fait une déclaration.

À 9 h 40, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:



## REPORTS OF THE COMMITTEE

Thursday, March 11, 2004

The Standing Committee on Agriculture and Forestry has the honour to present its

## SECOND REPORT

Your Committee, was authorized by the Senate on February 16, 2004 to hear from time to time witnesses, including both individuals and representatives from organizations, on the present state and the future of agriculture and forestry in Canada, respectfully requests that it be empowered to engage the services of such counsel and technical, clerical and other personnel as may be necessary.

Pursuant to Section 2:07 of the *Procedural Guidelines for the Financial Operations of Senate Committees*, the Budget submitted to the Standing Committee on Internal Economy, Budgets and Administration and the report of said Committee are appended to this report.

Respectfully submitted,

---

Thursday, March 11, 2004

The Standing Committee on Agriculture and Forestry has the honour to present its

## THIRD REPORT

Your Committee, was authorized by the Senate on February 16, 2004 to examine the issues related to the development and marketing of value-added agricultural, agri-food and forest products, on the domestic and international markets, respectfully requests that it be empowered to engage the services of such counsel and technical, clerical and other personnel as may be necessary.

Pursuant to Section 2:07 of the *Procedural Guidelines for the Financial Operations of Senate Committees*, the Budget submitted to the Standing Committee on Internal Economy, Budgets and Administration and the report of said Committee are appended to this report.

Respectfully submitted,

*Pour le président,*

LEONARD J. GUSTAFSON

*For the Chair*

## RAPPORTS DU COMITÉ

Le jeudi 11 mars 2004

Le Comité permanent de l'agriculture et des forêts a l'honneur de présenter son

## DEUXIÈME RAPPORT

Votre Comité, a été autorisé par le Sénat le 16 février 2004 à entendre de temps en temps les témoignages d'individus et de représentants d'organismes sur l'état actuel et les perspectives d'avenir de l'agriculture et des forêts au Canada, demande respectueusement que le comité soit autorisé à retenir les services d'avocats, de conseillers techniques et de tout autre personnel jugé nécessaire.

Conformément à l'article 2:07 des *Directives régissant le financement des Comités du Sénat*, le budget présenté au Comité permanent de la régie interne, des budgets et de l'administration ainsi que le rapport s'y rapportant, sont annexés au présent rapport.

Respectueusement soumis,

---

Le jeudi 11 mars 2004

Le Comité permanent de l'agriculture et des forêts a l'honneur de présenter son

## TROISIÈME RAPPORT

Votre Comité, a été autorisé par le Sénat le 16 février 2004 à examiner les questions liées au développement et à la commercialisation de produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée sur les marchés national et international, demande respectueusement que le comité soit autorisé à retenir les services d'avocats, de conseillers techniques et de tout autre personnel jugé nécessaire.

Conformément à l'article 2:07 des *Directives régissant le financement des Comités du Sénat*, le budget présenté au Comité permanent de la régie interne, des budgets et de l'administration ainsi que le rapport s'y rapportant, sont annexés au présent rapport.

Respectueusement soumis,

SUMMARY OF EXPENDITURES

Professional and Other Services	\$ 5 000
Transportation and Communications	Nil
All Other Expenditures	<u>2 000</u>
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 7 000</b>

The above budget was approved by the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry on February 19, 2004.

The undersigned or an alternate will be in attendance on the date that this budget is considered.

Date	The Honourable Senator Donald H. Oliver Chair, Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry
------	--

Date	The Honourable Senator Lise Bacon Chair, Standing Committee on Internal Economy, Budgets, and Administration
------	--

SOMMAIRE DES DÉPENSES

Services professionnels et autres	5 000 \$
Transports et communications	Nil
Autres dépenses	<u>2 000</u>
<b>TOTAL</b>	<b>7 000 \$</b>

Le budget ci-dessus a été approuvé par le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts le 19 février 2004.

Le soussigné ou son remplaçant assistera à la séance au cours de laquelle le présent budget sera étudié.

Date	Sénateur Donald H. Oliver, président du Comité permanent de l'Agriculture et des Forêts
------	---

Date	Sénateur Lise Bacon, présidente du Comité permanent de la Régie intérieure des Budgets et de l'Administration
------	---



STANDING SENATE COMMITTEE ON  
AGRICULTURE AND FORESTRY

EXPLANATION OF BUDGET ITEMS

APPLICATION FOR BUDGET AUTHORIZATION  
FOR THE FISCAL YEAR ENDING  
MARCH 31, 2004

PROFESSIONAL AND OTHER SERVICES

1. Working Meals (0415) (10 working meals at \$400 each)	\$ 4,000
2. Communications (0435)	1,000
<b>Total — Professional and Other Services</b>	<b>\$ 5,000</b>

TRANSPORTATION  
AND COMMUNICATIONS

<b>Total — Transportation and Communications</b>	<b>Nil</b>
--	------------

ALL OTHER EXPENDITURES

1. Purchase of books and periodicals (0702)	1,000
2. Miscellaneous (0799)	<u>1,000</u>
<b>Total — All Other Expenditures</b>	<b><u>2,000</u></b>
<b>Total:</b>	<b>\$ 7,000</b>

L'administration du Sénat a examiné la présente demande d'autorisation budgétaire.

\_\_\_\_\_  
Heather Lank, Principal Clerk,  
Committees Directorate

\_\_\_\_\_  
Date

\_\_\_\_\_  
Hélène Lavoie, Director of Finance

\_\_\_\_\_  
Date

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE  
L'AGRICULTURE ET DES FORÊTS

EXPLICATION DES COÛTS

DEMANDE D'AUTORISATION DE BUDGET  
POUR L'EXERCICE FINANCIER SE TERMINANT  
LE 31 MARS 2004

SERVICES PROFESSIONNELS ET AUTRES

1. Repas (0415) (10 repas de travail à 400\$)	4 000 \$
2. Communications (0435)	<u>1 000</u>
<b>Total — Services professionnels et autres</b>	<b>5 000 \$</b>

TRANSPORT ET  
COMMUNICATIONS

<b>Total — Transport et Communications</b>	<b>Nil</b>
--	------------

AUTRES DÉPENSES

1. Achat de livres et périodiques (0702)	1 000
2. Divers (0799)	<u>1 000</u>
<b>Total — Autres dépenses</b>	<b><u>2 000</u></b>
<b>TOTAL</b>	<b>7 000 \$</b>

L'administration du Sénat a examiné la présente demande d'autorisation budgétaire.

\_\_\_\_\_  
Heather Lank, greffière principale,  
Direction des comités

\_\_\_\_\_  
Date

\_\_\_\_\_  
Hélène Lavoie, directrice des Finances

\_\_\_\_\_  
Date

APPENDIX (B) TO THE REPORT

Thursday, March 11, 2004

The Standing Committee on Internal Economy, Budgets and Administration has examined the budget presented to it by the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry for the proposed expenditures of the said Committee for the fiscal year ending March 31, 2004 for the purpose of its special study on the present state and future of agriculture and forestry in Canada, as authorized by the Senate on Monday, February 16, 2004. The approved budget is as follows:

Professional and Other Services	\$ 5,000
Transportation and Communications	0
Other Expenditures	<u>2,000</u>
<b>TOTAL</b>	<b>\$ <u>7,000</u></b>

Respectfully submitted,

*La présidente,*  
LISE BACON  
*Chair*

ANNEXE (B) AU RAPPORT

Le jeudi 11 mars 2004

Le Comité permanent de la régie interne, des budgets et de l'administration a examiné le budget qui lui a été présenté par le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts, concernant les dépenses projetées dudit Comité pour l'exercice se terminant le 31 mars 2004 aux fins de leur Étude spéciale sur l'état actuel et les perspectives d'avenir de l'agriculture et des forêts au Canada, tel qu'autorisé par le Sénat le lundi 16 février 2004. Le budget approuvé se lit comme suit:

Services professionnels et autres	5 000 \$
Transports et communications	0
Autres dépenses	<u>2 000</u>
<b>TOTAL</b>	<b><u>7 000 \$</u></b>

Respectueusement soumis,



**SUMMARY OF EXPENDITURES**

Professional and Other Services	\$ 8,400
Transportation and Communications	1,000
All Other Expenditures	<u>1,300</u>
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 10,700</b>

The above budget was approved by the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry on February 19, 2004.

The undersigned or an alternate will be in attendance on the date that this budget is considered.

**SOMMAIRE DES DÉPENSES**

Services professionnels et autres	8 400 \$
Transports et communications	1 000
Autres dépenses	<u>1 300</u>
<b>TOTAL</b>	<b>10 700 \$</b>

Le budget ci-dessus a été approuvé par le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts le 19 février 2004.

Le soussigné ou son remplaçant assistera à la séance au cours de laquelle le présent budget sera étudié.

\_\_\_\_\_  
The Honourable Senator Donald H. Oliver  
Chair, Standing Senate Committee  
on Agriculture and Forestry

\_\_\_\_\_  
Date

\_\_\_\_\_  
Sénateur Donald H. Oliver,  
président du Comité permanent  
de l'Agriculture et des Forêts

\_\_\_\_\_  
Date

\_\_\_\_\_  
The Honourable Senator Lise Bacon  
Chair, Standing Committee on Internal  
Economy, Budgets, and Administration

\_\_\_\_\_  
Date

\_\_\_\_\_  
Sénateur Lise Bacon,  
présidente du Comité permanent de la Régie  
intérieure des Budgets et de l'Administration

\_\_\_\_\_  
Date

STANDING SENATE COMMITTEE ON  
AGRICULTURE AND FORESTRY  
EXPLANATION OF BUDGET ITEMS  
APPLICATION FOR BUDGET AUTHORIZATION  
FOR THE FISCAL YEAR ENDING  
MARCH 31, 2004

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE  
L'AGRICULTURE ET DES FORÊTS  
EXPLICATIONS DES COÛTS  
DEMANDE D'AUTORISATION DE BUDGET POUR  
L'EXERCICE FINANCIER SE TERMINANT  
LE 31 MARS 2004

PROFESSIONAL AND OTHER SERVICES

1. Meals (0415)	
(6 working meals at \$400)	\$ 2,400
2. Communications (0435)	<u>6,000</u>
Total — Professional and Other Services	\$ 8,400

TRANSPORTATION  
AND COMMUNICATIONS

1. Telecommunications (0223)	300
2. Postage, courier services (0261)	<u>700</u>
Total — Transportation and Communications	1,000

ALL OTHER EXPENDITURES

1. Purchase of books and periodicals (0702)	300
2. Miscellaneous contingencies (0799)	<u>1,000</u>
Total - All Other Expenditures	<u>1,300</u>

GRAND TOTAL \$ 10,700

SERVICES PROFESSIONNELS ET AUTRES

1. Repas (0415)	
(6 repas de travail à 400\$)	2 400 \$
2. Communications (0435)	<u>6 000</u>
Total — Professional and Other Services	8 400 \$

TRANSPORT  
ET COMMUNICATIONS

1. Télécommunications (0223)	300
2. Services de messenger (0261)	<u>700</u>
Total — Transport et Communications	1 000

AUTRES DÉPENSES

1. Achat de livres et périodiques (0702)	300
2. Divers (0799)	<u>1 000</u>
Total — Autres dépenses	<u>1 300</u>

TOTAL 10 700 \$

The Senate administration has reviewed this budget application.

L'administration du Sénat a examiné la présente demande d'autorisation budgétaire.

_____ Heather Lank, Principal Clerk, Committees Directorate	_____ Date	_____ Heather Lank, greffière principale, Direction des comités	_____ Date
_____ Hélène Lavoie, Director of Finance	_____ Date	_____ Hélène Lavoie, directrice des Finances	_____ Date



## APPENDIX (B) TO THE REPORT

Thursday, March 11, 2004

The Standing Committee on Internal Economy, Budgets and Administration has examined the budget presented to it by the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry for the proposed expenditures of the said Committee for the fiscal year ending March 31, 2004 for the purpose of its special study on agri-food and forest products, as authorized by the Senate on Monday, February 16, 2004. The approved budget is as follows:

Professional and Other Services	\$ 8,400
Transportation and Communications	1,000
Other Expenditures	<u>1,300</u>
<b>TOTAL</b>	<b>\$ <u>10,700</u></b>

Respectfully submitted,

*La présidente,*

LISE BACON

*Chair*

## ANNEXE (B) AU RAPPORT

Le jeudi 11 mars 2004

Le Comité permanent de la régie interne, des budgets et de l'administration a examiné le budget qui lui a été présenté par le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts concernant les dépenses projetées dudit Comité pour l'exercice se terminant le 31 mars 2004 aux fins de leur étude spéciale sur les produits agroalimentaires et forestiers, tel qu'autorisé par le Sénat le lundi 16 février 2004. Le budget approuvé se lit comme suit:

Services professionnels et autres	8 400 \$
Transports et communications	1 000
Autres dépenses	<u>1 300</u>
<b>TOTAL</b>	<b><u>10 700 \$</u></b>

Respectueusement soumis,

**EVIDENCE**

OTTAWA, Tuesday, March 9, 2004

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry, authorized to hear from time to time witnesses, including both individuals and representatives from organizations, on the present state and the future of agriculture and forestry in Canada, met this day at 5:40 p.m.

**Senator Donald H. Oliver** (*Chairman*) in the Chair

[*English*]

**The Chairman:** Honourable senators, there are some senators who are not here yet but who are coming. I am pleased to call this fourth meeting of the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry on the issues relating to BSE to order.

[*Translation*]

First, allow me to welcome you, honourable senators, as well as our observers and the Canadian men and women who are watching us and listening to us on CPAC and the Internet.

[*English*]

Honourable senators, for several months now, Canada has been faced with the consequences of BSE. Although it was just a single cow, discovered on May 20, 2003, this event greatly affected farming communities across Canada. We are all aware that the border was immediately closed to all cattle and beef products. Even though the U.S. announced a partial opening of its border to allow imports of boneless meat from cattle of less than 30 months old and from calves, the border still remains closed for live cattle, which represented 40 per cent of the value of exports of Canadian beef and beef products.

Honourable senators, you should know that over the last few weeks we have heard from various witnesses who described the hardships experienced by Canadian farmers. Among those who appeared before our committee were Mr. John Kolk and Mr. Ed Fetting; officials from the Department of Agriculture and Agri-Food Canada and the Canadian Food Inspection Agency; and Mr. Jim Laws from the Canadian Meat Council. Witnesses outlined for us the stressful and serious economic situation facing the Canadian beef industry and raised several questions regarding trade issues, health and safety measures, compensation programs and the price of beef.

Honourable senators, this evening we have invited two separate panels from Western Canada to brief us on the current BSE situation and its impact on the beef industry. Appearing before us is Neal Hardy, President of the Saskatchewan Association of Rural Municipalities; Mr. Stuart Briese, President of the Association of Manitoba Municipalities; and Mr. Jack Hayden, President of the Alberta Association of Municipal Districts and Counties.

**TÉMOIGNAGES**

OTTAWA, le mardi 9 mars 2004

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts, autorisé à entendre de temps en temps les témoignages d'individus et de représentants d'organismes sur l'état actuel et les perspectives d'avenir de l'agriculture et des forêts au Canada, se réunit aujourd'hui à 17 h 40.

**Le sénateur Donald H. Oliver** (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

**Le président:** Honorables sénateurs, quelques-uns de nos collègues ne sont pas encore ici, mais ils arriveront bientôt. C'est avec plaisir que j'ouvre la quatrième séance du Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts consacrée à l'ESB.

[*Français*]

Laissez-moi d'abord souhaiter la bienvenue aux honorables sénateurs, aux observateurs et, aux Canadiennes et Canadiens qui nous regardent et nous écoutent sur CPAC et Internet.

[*Traduction*]

Honorables sénateurs, depuis plusieurs mois, le Canada est aux prises avec les conséquences de la crise de l'ESB. Bien qu'un seul cas ait été confirmé, le 20 mai 2003, cet épisode a grandement ébranlé les communautés rurales de l'ensemble du Canada. Nous savons tous que la frontière a été fermée immédiatement à tout le bétail et à tous les produits du bœuf. Même si les États-Unis ont annoncé l'ouverture partielle de leur frontière pour permettre les importations de viande sans os provenant de bovins de moins de 30 mois et de veaux, la porte reste fermée aux bovins sur pied qui représentent 40 p. 100 de la valeur des exportations de bœuf et de produits de bœuf canadiens.

Honorables sénateurs, au cours des dernières semaines, divers témoins sont venus décrire les difficultés que connaissent les agriculteurs canadiens. Parmi ces témoins, mentionnons M. John Kolk et M. Ed Fetting, des représentants du ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire du Canada et de l'Agence canadienne d'inspection des aliments, ainsi que M. Jim Laws, du Conseil des viandes du Canada. Les témoins ont brossé un tableau des problèmes économiques graves et inquiétants qui frappent l'industrie du boeuf au Canada et ont soulevé plusieurs questions concernant les échanges commerciaux, les mesures prises au regard de la santé et de la sécurité, les programmes d'indemnisation et le prix du boeuf.

Honorables sénateurs, nous recevons ce soir deux tables rondes distinctes de l'ouest du Canada qui nous parleront de la situation actuelle concernant l'ESB et ses répercussions sur l'industrie du boeuf. Nous entendrons Neal Hardy, président de la Saskatchewan Association of Rural Municipalities, M. Stuart Briese, président de l'Association of Manitoba Municipalities, et M. Jack Hayden, président de l'Alberta Association of Municipal Districts and Counties.



Following them, we will hear from Mr. Terry Hildebrandt, President of the Agriculture Producers Association of Saskatchewan; Mr. Bill Newton, the President of the Western Stock Growers' Association; and Mr. Marvin Shauf, Second Vice-President, the Canadian Federation of Agriculture.

I would invite Mr. Hardy to begin his presentation.

**Mr. Neal Hardy, President, Saskatchewan Association of Rural Municipalities:** We appreciate the opportunity to talk to the Senate committee this evening. We all know that the BSE, found in the one cow, has just destroyed our industry out there and a lot of producers are almost now in a position of meltdown. I will go through my brief and then questions and answers will probably be appropriate.

**The Chairman:** Will the others be giving briefs as well?

**Mr. Hardy:** Each one could do a brief introduction, and maybe I will let them do that first.

**The Chairman:** You go first and each will have their turn.

**Mr. Hardy:** I would like to thank the committee for allowing us to be here this evening. My associates are from Alberta and Manitoba, presidents of the municipal associations there. The reason we are here today is because it has become a serious matter out there in rural Western Canada, in fact in Canada. I will introduce the Saskatchewan Association of Rural Municipalities, SARM. We represent all 296 rural municipalities and 188,000 rural residents who live and work there. These people farm on about 65 million acres of farmland and pastureland. Our association was formed in 1905 to deal with municipal and agricultural issues as directed by the objects of the incorporation.

The Canadian cattle industry is worth \$7.7 billion a year to the Canadian economy. The success of the industry has been its ability to export products globally, with the main export market being to the United States. When BSE was discovered in Canada in May 2003, most of our export markets closed their borders to Canadian beef and cattle. Even though the U.S. and some other countries resumed imports of Canadian beef from animals younger than 30 months in September, overall export levels are well below the 2002 levels. Beef exports fell nearly 40 per cent and live cattle exports were down 30 per cent. That is coupled with the fact that we had no BSE until May 20. Therefore, we had five months of normal sales within that period.

Although a process was underway in late 2003 to reopen the U.S. border to live Canadian cattle under 30 months, the discovery of a BSE-infected cow in Washington in December increased the uncertainty about the timing of the border opening and negatively affected markets in Canada. We were heartened to see that there has been some progress, maybe much, in regards to getting the border open. Maybe for the first time, the Americans are looking at how they treat Canada compared to how the rest of

Nous entendrons ensuite M. Terry Hildebrandt, président de l'Agriculture Producers Association of Saskatchewan, M. Bill Newton, président de la Western Stock Growers' Association, et M. Marvin Shauf, deuxième vice-président de la Fédération canadienne de l'agriculture.

J'invite M. Hardy à nous présenter son exposé.

**M. Neal Hardy, président, Saskatchewan Association of Rural Municipalities:** Nous sommes heureux de venir témoigner devant le comité sénatorial ce soir. Nous savons tous que l'ESB, dont un seul cas a été détecté, a détruit notre industrie et que bon nombre de producteurs sont au bord de la catastrophe. Je vais vous présenter mon exposé, et nous pourrions passer ensuite aux questions et réponses.

**Le président:** Les autres témoins présenteront-ils des exposés également?

**M. Hardy:** Chacun pourrait se présenter brièvement et je pourrais leur laisser la parole maintenant.

**Le président:** Allez-y en premier, et nous entendrons les autres à leur tour.

**M. Hardy:** J'aimerais remercier le comité de nous avoir invités ce soir. Je suis accompagné des présidents des associations municipales de l'Alberta et du Manitoba. Nous sommes ici aujourd'hui parce que la situation est très grave dans l'Ouest rural du Canada et, en fait, dans l'ensemble du pays. Permettez-moi d'abord de vous parler de la Saskatchewan Association of Rural Municipalities, ou SARM. Notre organisme représente la totalité des 296 municipalités rurales de la Saskatchewan, où vivent et travaillent 188 000 résidents. Ces personnes exploitent environ 65 millions d'acres de terres agricoles et de pâturages. Notre association, qui a été établie en 1905, se penche sur les questions d'intérêt municipal et agricole, en conformité avec sa mission.

Le secteur canadien de l'élevage bovin représente une valeur de 7,7 milliards de dollars par année dans l'économie canadienne. Le succès du secteur repose sur sa capacité d'exporter des produits à l'échelle mondiale, le principal marché d'exportation étant celui des États-Unis. Lorsque l'ESB a été découvert au Canada en mai 2003, la plupart des marchés d'exportation ont fermé leurs frontières au bétail et au boeuf canadiens. Même si les États-Unis et d'autres pays ont repris, en septembre, les importations de boeuf canadien provenant d'animaux de moins de 30 mois, dans l'ensemble, les niveaux d'exportation sont bien en deçà des niveaux de 2002: les exportations de boeuf ont chuté de près de 40 p. 100 et les exportations de bovins sur pied, de 30 p. 100. Qui plus est, il faut savoir que ces chiffres incluent une période de cinq mois où les ventes ont été normales, puisque la crise de l'ESB n'a été déclenchée que le 20 mai.

Un processus était en cours à la fin de 2003 pour rouvrir la frontière des États-Unis aux bovins sur pied canadiens de moins de 30 mois, mais la découverte d'une vache atteinte de l'ESB dans l'État de Washington en décembre 2003 a rendu incertaine l'ouverture de la frontière et a nui aux marchés du Canada. Nous étions encouragés de constater que certains progrès, voire des progrès importants, étaient réalisés en vue de la réouverture de la frontière. Pour la première fois peut-être, les Américains

the world treats them. It is a positive step because it is time we had a North American trade zone that recognizes the use of science in deciding whether it is safe or not to do those things.

The impact of the loss of export markets for Canadian beef and cattle has affected rural and urban communities across Canada. Saskatchewan has 19 per cent of the national cattle herd business, with 2.855 million head. That is second in cattle population only to Alberta. The 2001 Census of Agriculture showed that out of 50,500 farms, we had 22,500 Saskatchewan farms with cattle. Manitoba also has about 10 per cent of the cattle herd. Therefore, when we put Manitoba, Saskatchewan and Alberta together, 69 per cent of the cattle herd in Canada is in these three provinces. You can see why we are so concerned about it. The pork industry has been affected by BSE but I understand it is starting to recover. Canadian farm income statistics reflect the economic damage BSE has inflicted on Canadian producers. National realized net income is forecasted to be minus \$13 million for Canada for 2003 — negative for the first time in history. Because Saskatchewan, Alberta and Manitoba have such a large percentage of Canadian cattle, about 68 per cent, these provinces were particularly affected.

Furthermore, these provinces not only had to cope with the BSE in 2003, they also had to deal with drought and grasshoppers. They had the largest declines in rural net income. Saskatchewan had the largest decline in rural net income, with a forecast of negative \$465 million. Alberta had a negative \$229 million. Contributing to this decline was the 25 per cent reduction in livestock receipts for 2003.

In dealing with the BSE crisis, first and foremost we would like to acknowledge the Canadian government's effort to re-establish international trade.

We would also like to encourage the government to keep up the efforts. We know they are. All segments of the cattle industry have been affected by BSE and the subsequent border closure. Resumption of trade in boneless beef from animals under 30 months of age helped some markets recover modestly. However, the segment of the market showing no recovery, nor any promise of recovery in the near future, is the cull animal market. It is the backbone of the cattle industry, yet this is a sector that continues to hurt deeply. The sale of cull cows and bulls generated much-needed cash flow, but many producers were unable to market them in 2003. The sale of cull cows and bulls represents 20 per cent of the total cow-and-calf-operators' annual income. Serecon Management Consulting estimates that the cow-calf producers could lose \$545 million because of the breakdown in the cull cattle market. The 8.7 per cent increase in the national cattle herd, with a 5.1 per cent increase in the number of cows, beef and dairy, and bulls is further evidence of the reduction in cattle marketing for 2003.

comparent la façon dont ils traitent le Canada à la façon dont ils sont traités par le reste du monde. Il s'agit d'un pas en avant puisqu'il est temps d'établir une zone commerciale nord-américaine qui reconnaisse le recours à la science pour décider des risques ou de l'absence de risques que comportent les échanges commerciaux.

La perte des marchés d'exportation pour le boeuf et les bovins canadiens s'est répercutée sur les milieux ruraux et urbains du Canada. La Saskatchewan compte 19 p. 100 du cheptel bovin national avec 2 855 millions de têtes, se situant au deuxième rang, derrière l'Alberta. D'après le Recensement de l'agriculture de 2001, on retrouve des bovins dans 22 500 des 50 500 fermes de la Saskatchewan. Pour sa part, le Manitoba compte environ 10 p. 100 du cheptel national. Par conséquent, si l'on regroupe le Manitoba, la Saskatchewan et l'Alberta, on constate que 69 p. 100 du cheptel bovin canadien se trouvent dans ces trois provinces. C'est pour cette raison que nous sommes si inquiets. Le secteur du porc a aussi été touché par la crise de l'ESB, mais je crois comprendre qu'il y a maintenant une reprise des activités. Les statistiques sur les revenus agricoles au Canada traduisent les pertes économiques que l'ESB a infligées aux producteurs canadiens. D'après les prévisions, le revenu national net réalisé devrait être de moins 13 millions de dollars au Canada pour 2003, le présent résultat négatif de l'histoire. Puisque la Saskatchewan, l'Alberta et le Manitoba comptent environ 68 p. 100 du cheptel canadien, ces provinces ont été particulièrement éprouvées.

En outre, en plus de devoir affronter la crise de l'ESB en 2003, ces provinces ont également été frappées par la sécheresse et les sauterelles. Elles ont connu les baisses les plus importantes au chapitre du revenu agricole net, avec la Saskatchewan en tête avec une prévision de moins 465 millions de dollars, alors que les prévisions pour l'Alberta se chiffrent à moins 229 millions de dollars. La réduction de 25 p. 100 des recettes d'élevage en 2003 contribue à ce déclin.

Dans le dossier de l'ESB, nous tenons d'abord à reconnaître les efforts du gouvernement du Canada en vue de rétablir le commerce international.

Nous aimerions également encourager le gouvernement à poursuivre ses efforts. C'est ce qu'il fait, nous le savons. Tous les segments du secteur de l'élevage bovin ont été touchés par l'ESB et par la fermeture subséquente des frontières. La reprise du commerce de la viande de boeuf sans os provenant d'animaux de moins de 30 mois a permis un modeste redressement de certains marchés. Par contre, le segment du marché où il n'y a eu aucune reprise et où aucune reprise n'est prévisible dans un avenir rapproché est celui de l'animal de réforme. Il s'agit de l'épine dorsale du secteur de l'élevage bovin et pourtant, c'est un segment qui continue d'être frappé durement. La vente des vaches et des taureaux de réforme générerait des rentrées d'argent dont avaient grand besoin les producteurs, mais bon nombre d'entre eux n'ont pas été en mesure de les mettre en marché en 2003. La vente de vaches et de taureaux de réforme représente 20 p. 100 du revenu annuel total des éleveurs-naisseurs. La firme Serecon Management Consulting estime que ces derniers pourraient perdre 545 millions de dollars à cause de l'effondrement du marché des animaux de réforme. L'augmentation de 8,7 p. 100 du



Furthermore, cow-calf producers have taken a huge hit to equity in their operations because of the devaluation of breeding stock. It is estimated that the cow-calf sector lost \$3 billion in equity due to the decline in the value of the breeding stock. Because of that loss, producers will find it more difficult to access financing. Finding answers to the problems created by BSE is not easy. The federal government's \$120-million cull animal program is appreciated, along with some of the provincial ones, but that cannot eliminate all the problems. Governments need to keep working with the cattle industry, particularly with the cow-calf sector, to come up with solutions to help producers get through this disaster so that Canada's cattle industry emerges as strong and competitive as ever when trade resumes.

We think changes should be made to the Canadian Agricultural Income Stabilization program, CAIS. There are several features that could be changed. Currently, the program uses cash accounting to calculate the production margin and a modified accrual system to calculate the program year margin. Cash accounting could prove to be a problem for cow-calf and feedlot operations that have been expanding over the past five years. When additional feedlot animals or breeding stock are purchased, an eligible expense has been incurred. Since there is nothing in the cash-based accounting system to offset the increase in expenses, the cash margin does not increase and does not reflect the growth in the operations.

Furthermore, a cow-calf operator who expands by retaining calves forgoes the income from the retained animals, again reducing the reference margin. Second, cash accounting distorts margins when producers have deferred sales. Many cattle producers and feedlots often defer sales for tax purposes. However beneficial this activity may be for tax purposes, it does not create an accurate picture of the financial situation on the farm for the purpose of CAIS. The benefits of using an accrual system of margin accounting are: The reference margin and program-year margin would be based on the same factors; and producers would have better margins to more accurately reflect their financial situation and provide a better level of support from CAIS.

Another aspect of the CAIS program that poses a problem is the use of the one-price system of inventory valuation. When the case of BSE was discovered in Canada in May 2003, cattle prices dropped and have not recovered to pre-BSE levels. The subsequent discovery of BSE in the United States caused prices

cheptel bovin national, avec une augmentation de 5,1 p. 100 du nombre de vaches (de boucherie et laitières) et de taureaux, est un autre indice de la réduction des mises en marché des bovins en 2003.

En outre, les éleveurs-naisseur ont subi de lourdes pertes de capitaux dans leurs opérations à cause de la dévaluation des géniteurs. On estime que le secteur de naissance-élevage a perdu 3 milliards de dollars en capitaux à cause de la baisse de la valeur des géniteurs. À cause de cette perte, les producteurs auront plus de difficulté à obtenir du financement. Il n'est pas facile de trouver les solutions aux problèmes créés par la crise de l'ESB. Le programme de 120 millions de dollars mis en place par le gouvernement fédéral pour les animaux de réforme ainsi que certains programmes provinciaux sont certainement bienvenus, mais ils ne peuvent éliminer tous les problèmes. Les gouvernements doivent continuer de travailler avec le secteur de l'élevage bovin, particulièrement le secteur de naissance-élevage, afin de trouver des solutions qui permettront d'aider les producteurs à sortir de ce désastre, pour que l'industrie bovine du Canada puisse se renforcer et devenir plus concurrentielle que jamais lorsque le commerce reprendra.

Nous croyons que des changements doivent être apportés au Programme canadien de stabilisation du revenu agricole, le PCSRA. Plusieurs caractéristiques pourraient être modifiées. Actuellement, la comptabilité de caisse est utilisée dans le cadre du programme pour calculer la marge de production et une comptabilité de caisse modifiée sert à calculer la marge annuelle du programme. Cette méthode pourrait s'avérer problématique pour les exploitations vache-veau et les parcs d'engraissement qui ont pris de l'expansion au cours des cinq dernières années. Lorsque des animaux de parcs d'engraissement ou des géniteurs supplémentaires sont achetés, une dépense admissible est encourue. Puisqu'il n'y a rien dans le système de comptabilité de caisse qui compense l'augmentation des dépenses, la marge de trésorerie n'augmente pas et rien n'indique l'expansion des opérations.

De plus, lorsqu'un éleveur-naisseur agrandit son troupeau en retenant des veaux, il se prive de revenus équivalents à la valeur des animaux retenus et, encore une fois, la marge de référence est réduite. Deuxièmement, la comptabilité de caisse fausse les marges lorsque les ventes des producteurs sont différées. De nombreux producteurs de bovins et exploitants de parcs d'engraissement reportent souvent leurs ventes à des fins fiscales. Bien que cette pratique puisse être avantageuse à des fins fiscales, elle fausse le profil de la situation financière à la ferme aux fins du PCSRA. Les avantages d'un système de comptabilité modifiée sont les suivants: la marge de référence et la marge annuelle du programme seraient basées sur les mêmes facteurs, et les marges des producteurs seraient meilleures et représenteraient de façon plus exacte leur situation financière, ce qui assurerait un meilleur soutien du PCSRA.

Un autre aspect problématique du programme PCSRA est l'utilisation d'un système à prix unique pour l'évaluation des stocks. Lorsque le cas d'ESB a été découvert au Canada en mai 2003, les prix des bovins ont chuté et ne sont pas retournés aux niveaux d'avant la crise. La découverte subséquente de l'ESB

to decline further early in the new year. However, CAIS will not protect cattle producers who have experienced income declines if the program continues to value opening and ending inventories at a single price, which is based on the price at the end of the year. We believe that a two-price inventory valuation would improve the situation. What inventory is worth at the beginning of the year and what it is worth at the end of the year could well be different.

One-price inventory valuation is particularly problematic in the feeding industry, where inventory turns over throughout the year, yet the animals in the feedlot at the beginning of the year are assigned the same value as the animals in the lot at the end of the year.

The Saskatchewan Association of Rural Municipalities also feels that the method for determining inventory value should be clearly stated by the program administration. Clarity is needed on the issue of whether producers will be able to use fair market values based on sales or purchases within 30 days of their year-end to establish inventory valuation, as they could in CIFP. It is important that producers maintain this ability rather than strictly having to use the price established by the CAIS administration.

This line of thinking ignores two important realities. First, producers will not accept accountants' estimates if you use that system. Second, many producers will not have the cash to make a deposit. We are hoping that the government will look seriously at the use of a letter of credit instead.

In conclusion, prior to BSE, the cattle industry contributed approximately \$7.7 billion to the economy, a contribution much too important to ignore. Finding solutions to the problems created by the reduction in trade because of international border closures is not easy, due to the number of different sectors that are affected. However, the focus of assistance must be primary producers, and particularly the cow-calf sector, because it is the backbone of the cattle industry. Throughout this brief we have made suggestions on actions that could be taken to help producers cope with the aftermath of BSE.

In summary, these are our recommendations: Governments must continue to work with the cattle industry to develop a workable solution to see producers through to the end of the BSE crisis. Make the following changes to CAIS: Base reference margins on accrual accounting; use opening and ending values for inventory valuation; allow producers to establish fair market values for inventory based on sales and purchases within 30 days of their year-end; allow purchasers to use a letter of credit for their CAIS account deposits; remove non-science-based impediments to the free movement of feeder cattle and associated products from the United States. We are talking about anaplasmosis and bluetongue, where we restrict

aux États-Unis a fait chuter les prix encore davantage au début de l'année suivante. Toutefois, le PCSRA ne protégera pas les producteurs de bovins dont les revenus ont chuté si le programme continue d'établir la valeur des stocks d'ouverture et de fermeture en fonction d'un prix unique, qui est basé sur le prix de la fin de l'exercice. Nous croyons qu'une évaluation des stocks basée sur deux prix améliorerait la situation. La valeur des stocks en début d'année peut être très différente de la valeur des stocks en fin d'exercice.

L'évaluation des stocks fondée sur un prix unique est particulièrement problématique dans le secteur d'embouche, parce que même si les stocks circulent toute l'année, les animaux qui se trouvent dans un parc d'engraissement au début de l'année ont la même valeur que ceux qui s'y trouvent à la fin de l'année.

La Saskatchewan Association of Rural Municipalities croit également que la méthode servant à déterminer la valeur des stocks doit être énoncée clairement par l'administration du programme. Il faut dire clairement si les producteurs pourront utiliser, pour l'évaluation des stocks, la juste valeur marchande basée sur les ventes ou les achats réalisés dans les 30 jours suivant la fin de l'année, comme ils le pourraient dans le cadre du PCRA. Il est important que les producteurs puissent garder cette option plutôt que d'être obligés d'utiliser seulement le prix établi par l'administration du PCSRA.

Ce mode de pensée ne tient pas compte de deux réalités importantes. Premièrement, les producteurs n'accepteront pas une estimation comptable si vous utilisez ce système. Deuxièmement, un grand nombre n'auront pas l'argent nécessaire pour faire le dépôt demandé. Nous espérons que le gouvernement songera sérieusement à demander plutôt une lettre de crédit.

En conclusion, avant la crise de l'ESB, le secteur bovin injectait environ 7,7 milliards de dollars dans l'économie, une contribution trop importante pour être ignorée. Il n'est pas facile de trouver des solutions aux problèmes créés par la réduction du commerce à la suite de la fermeture des frontières internationales parce que plusieurs secteurs différents sont touchés. Toutefois, l'aide doit être accordée principalement aux producteurs primaires, et plus particulièrement aux éleveurs-naisseurs, qui constituent l'épine dorsale du secteur de l'élevage bovin. Tout au long de notre exposé, nous avons suggéré des mesures qui pourraient être prises pour aider les producteurs à survivre à la crise de l'ESB.

En résumé, nos recommandations sont les suivantes: les gouvernements doivent continuer de travailler avec le secteur de l'élevage bovin à élaborer des solutions pratiques qui aideront les producteurs à traverser la crise de l'ESB. Les changements suivants doivent être apportés au PCSRA: établir des marges de référence de base pour une comptabilité de caisse modifiée, utiliser des valeurs d'ouverture et de fermeture pour l'évaluation des stocks, permettre aux producteurs d'établir une juste valeur marchande de leurs stocks fondée sur les ventes et les achats réalisés dans les 30 jours suivant la fin de l'année, permettre aux producteurs d'utiliser une lettre de crédit pour leurs dépôts au compte du PCSRA, retirer toutes les entraves non scientifiques au



animals from coming in from the end of May until November 1. Based on science, they should be able to come in. Our weather looks after most of those problems any way.

Our cattle industry is in a desperate situation, mainly because of loss of equity and poor cash flow. The producers need some help now to get them through. We were talking to Mr. Ralph Goodale just before we came here and tried to emphasize it is important to take action in the near future. We feel many in the industry are getting close to meltdown. They have run out of money for feed and it is becoming a serious situation out there. The price of cows is low. We have not had an opportunity to get some cash flow into those operations.

**The Chairman:** Thank you, Mr. Hardy. I can tell you have raised a lot of interest among senators because already I have five who wish to ask questions. Before that, we will give the others a chance to make a presentation.

**Mr. Jack Hayden, President, Alberta Association of Municipal Districts and Counties:** I represent an organization with 68 members, that is, all of the counties and municipal districts in Alberta. They make up 93 per cent of the provincial land base in Alberta. When you made your introductory remarks and talked about all of the different people who came to speak before your group, the fact that I recognized all those names does not give me a good feeling. I should know Mr. John Kolk because he is one of my members. We are a municipal organization, but agricultural issues have taken over our agenda to a degree that makes it difficult for us to do our stated job, which is to look after purely municipal concerns. Not that I am a stranger to the agricultural concerns, as I am the fourth generation on my family farm and the only thing that saved me from being in as bad shape as many of the people across Canada is I was blessed with three years of drought, which allowed me to cull my herd before the BSE case happened. These cases show how serious the situation is. Not to repeat what Mr. Hardy said, but it has been one crisis after another in this industry, to the point where 38 of my 68 members have declared an economic disaster situation.

Three urban municipalities got together in Vancouver, passed a motion for immediate action on the BSE situation and called for delegations to go to the United States to speak to our counterparts there and try to find a political solution to what has become a political, not a science-based, problem. We have had a commitment from government to help us in that area, because many of the people in the worst shape are from municipalities that can little afford to travel down and meet their counterparts. The type of support being asked for is not financial support or per diems. People will do it on a volunteer basis, but even travel costs are getting in the way of us being able to speak to our neighbours. One of the things I mentioned to

libre mouvement des bovins d'engraissement et des produits connexes en provenance des États-Unis. Nous parlons ici de l'anaplasmose et de la fièvre catarrhale du mouton, que le Canada a invoquées pour interdire l'importation d'animaux depuis la fin de mai jusqu'au 1<sup>er</sup> novembre. Selon les données scientifiques, ces animaux devraient être autorisés. De toute façon, notre climat règle la plupart de ces problèmes.

Le secteur de l'élevage bovin du Canada se trouve dans une situation désespérée, attribuable surtout à la perte d'avoirs et aux faibles rentrées d'argent. Les producteurs ont besoin d'aide maintenant pour pouvoir survivre. Nous nous sommes entretenus avec M. Ralph Goodale juste avant de venir ici pour lui dire à quel point il est important que des mesures soient prises dans un proche avenir. Nous croyons qu'un grand nombre de producteurs sont au bord de la catastrophe. Ils n'ont plus d'argent pour nourrir leurs animaux, et la situation est grave. Le prix des vaches est bas et nous n'avons pas réussi à obtenir une rentrée d'argent pour ces opérations.

**Le président:** Merci, monsieur Hardy. Je vois que vous avez capté l'attention des sénateurs parce qu'il y en a déjà cinq qui souhaitent poser des questions. Auparavant, nous donnerons la chance aux autres témoins de présenter leur exposé.

**M. Jack Hayden, président, Alberta Association of Municipal Districts and Counties:** Je représente une organisation de 68 membres, c'est-à-dire tous les comtés et districts municipaux de l'Alberta, ce qui couvre 93 p. 100 du territoire de la province. Dans votre allocution d'ouverture, vous avez nommé différentes personnes qui ont comparu devant votre comité, et le fait que je connaisse toutes ces personnes m'inquiète. Bien sûr, je connais M. John Kolk parce qu'il est un de nos membres. Nous sommes une organisation municipale, mais les problèmes des agriculteurs nous accaparent à tel point qu'il est devenu difficile de remplir notre mandat, qui consiste à s'occuper des questions purement municipales. Je ne suis certes pas étranger aux problèmes des agriculteurs, puisque je représente la quatrième génération d'une ferme familiale. Si je ne suis pas dans une aussi mauvaise passe que bon nombre des agriculteurs de l'ensemble du Canada, c'est que j'ai eu la chance de subir trois années de sécheresse, ce qui m'a permis de réformer mon troupeau avant la découverte du cas d'ESB. Ces exposés montrent à quel point la situation est grave. Au risque de répéter ce que M. Hardy a déclaré, cette industrie a été frappée par des crises successives, au point où 38 de nos 68 membres ont déclaré être dans une situation financière désastreuse.

Des représentants de trois municipalités urbaines se sont réunis à Vancouver, ont adopté une motion pour que des mesures soient prises immédiatement en regard de l'ESB et ont demandé que des délégués soient envoyés aux États-Unis pour s'entretenir avec nos homologues et tenter de trouver une solution politique à ce qui est devenu un problème politique, et non scientifique. Le gouvernement s'est engagé à nous aider dans ce sens, puisque bon nombre des personnes les plus durement touchées proviennent de municipalités qui n'ont pas les moyens de défrayer les coûts d'un tel voyage. Nous ne demandons pas une aide financière, ni des allocations quotidiennes. Les gens agiront de façon bénévole, mais même les coûts du déplacement nous

Ambassador Paul Cellucci when I met with him is that not only are my cousins in the United States, but also my cattle's cousins. What we see happening here has reached the point of becoming ridiculous. We probably have the safest food production in the world and yet we find ourselves in this spot.

The quality, the whole works is there.

I will wrap up by reinforcing what my friend Mr. Hardy said. This is a problem that needs to be addressed, and very quickly.

In Alberta, 35 per cent to 40 per cent of last fall's calves are still on the farm. After the drought and grasshoppers, we do not have pasture for them if something does not happen quickly.

We have municipalities forgiving taxes, getting rid of late payment fees and lowering mill rates. All that is doing is bringing the service levels in those municipalities down, so that our children are driving on rougher roads in their school bus, snow removal is not happening as quickly as it should, and it is just a matter of time before waste water systems or water treatment systems — due to lack of funding and care because we are trying to cut back to support this agricultural sector — become a real danger health-wise.

**The Chairman:** Thank you very much for that. Mr. Briesie, would you like to make a presentation?

**Mr. Stuart Briesie, President, Association of Manitoba Municipalities:** Thank you very much for meeting with us.

My organization is somewhat different from the other two. I am the President of the Association of Manitoba Municipalities. Our membership is made up of all 199 incorporated municipalities in the province of Manitoba. That is both urban and rural, including the City of Winnipeg and the smallest rural municipality, with 400 people. It is a diverse cross-section.

Literally, we are a municipal organization. We try not to get too involved in agricultural problems, but our membership is driving us to get involved.

We approach the BSE issue from the point of economic impact on both our urban and rural members. It is huge. We are seeing the impacts in our businesses, towns and cities. Something that is probably unique to the three Prairie Provinces is that quite a large amount of education funding is collected through property taxes. In both Saskatchewan, which collects about 60 per cent of education funding from property tax, and my province, which is at about 50 per cent from property tax, municipalities are contemplating — and we are required by legislation to collect

empêchent d'aller parler à nos voisins. Lorsque j'ai rencontré l'ambassadeur Paul Cellucci, je lui ai dit que non seulement mes cousins se trouvent aux États-Unis, mais également les cousins de mes bovins. Ce qui se passe ici est devenu ridicule. Nous avons probablement le système de production alimentaire le plus sûr du monde et pourtant, nous nous retrouvons sur la sellette.

La qualité, tout y est.

En guise de conclusion, j'aimerais renchérir sur ce qu'a dit mon ami, M. Hardy. C'est un problème qu'il faut régler, et il faut le régler très rapidement.

En Alberta, de 35 à 40 p. 100 des veaux nés l'automne dernier sont toujours chez l'éleveur. Après la sécheresse et l'épidémie de sauterelles qui ont sévi, nous n'avons pas suffisamment de pâtures pour les nourrir, si rien n'est fait rapidement.

Certaines municipalités donnent un congé de taxe, renoncent à prélever des frais pour les paiements effectués en retard et abaissent les taux par mille. Ces mesures ont pour seule conséquence d'abaisser le niveau des services dans ces municipalités, de sorte que l'autobus scolaire de nos enfants roule sur des routes moins carrossables, que l'enlèvement de la neige ne se fait pas aussi rapidement qu'il le devrait, et ce n'est qu'une question de temps avant que les réseaux d'eau résiduaire ou les systèmes de traitement de l'eau s'avèrent dangereux pour la santé par manque d'investissement et d'entretien, parce que nous essayons de réduire les dépenses pour pouvoir soutenir le secteur agricole.

**Le président:** Je vous remercie beaucoup de cet exposé. Monsieur Briesie, souhaitez-vous, vous aussi, prendre la parole?

**M. Stuart Briesie, président, Association of Manitoba Municipalities:** Je vous remercie beaucoup de prendre le temps de me rencontrer.

Mon organisme est un peu différent des deux autres. Je suis le président de l'Association of Manitoba Municipalities, c'est-à-dire de l'association des municipalités du Manitoba. L'association compte comme membres les 199 municipalités constituées en corporations du Manitoba. Sont incluses les municipalités tant urbaines que rurales, allant de la Ville de Winnipeg à la plus petite municipalité rurale de 400 âmes. Sa composition est donc très variée.

Nous sommes littéralement un organisme municipal. Nous essayons de nous tenir assez loin des problèmes agricoles, mais à cause de nos membres, nous n'avons pas vraiment le choix de nous en mêler.

Nous abordons la question de l'ESB du point de vue de l'énorme impact économique qu'elle a sur nos membres tant urbains que ruraux. Nous en constatons les effets dans nos entreprises, dans nos villes et dans nos villages. Les trois provinces des Prairies ont ceci de probablement unique qu'une très grande partie des fonds consacrés à l'éducation viennent des taxes foncières. Tant en Saskatchewan, où 60 p. 100 environ des fonds consacrés à l'éducation viennent des taxes foncières, que dans ma province, où le pourcentage est de 50 p. 100, les municipalités



this — some kind of tax revolt over the collection of education taxes. It is going beyond the agricultural industry and creating other problems.

As Mr. Hayden said, this is more political than science-based. I agree with my counterparts here. We want to see everything possible done to get the trade opened up with other countries and other jurisdictions as soon as possible.

**The Chairman:** Thank you very much.

Honourable senators, we have about 35 minutes for questions and answers with this panel. As you know, we have a second panel from which we will have presentations and then questions and answers.

**Senator Fairbairn:** You may be three in number, but we on this committee need to hear from those you represent, that is, not the major cities of this country but the smaller places. I think in each of our provinces — as Mr. Hayden knows, I am from the deep southwest corner of Alberta — we worry a lot about what this is doing, or potentially could do, to our small towns, villages and rural communities.

Mr. Hayden, in some parts of Alberta they have already seen the bankruptcy statistics take a sharp and unpleasant rise. Could you speak to that, gentlemen, as part of what is happening, not just on the land with the farmers and the ranchers themselves, but in the areas that support them, as they support the viability of our municipalities?

**Mr. Hayden:** We see it very plainly in Alberta. There have been farm sales over the last several years because of drought and other factors. Frankly, the equity has disappeared from operations with respect to the livestock because there is no value left there. The cash flow problem has hit and I expect we will see more bankruptcies.

I will use my community as an indicator of how little room there is in small rural communities to operate. There are 72 facilities throughout the entire municipality, including seniors' drop-in centres, community halls, curling rinks, skating rinks and the like, and we are only able to fund them to a level of \$56,000. Everything else is done by fundraising and volunteerism. There is no built-in capacity to deal with a wreck like we are now facing.

As these people leave the community, all the services we try to maintain to attract young people to stay in the industry are at stake. We will see lots of farm sales again, senator, this spring, and I am seeing far too many young people leave in desperation and without money.

**Mr. Hardy:** Saskatchewan is probably no different from Alberta. The sales are there, given that land prices have dropped considerably over the last year.

Even more important than that to me is we are losing a lot of our young people. The young farmer who is trying to get started might have been 5 or 10 years on the farm building a cattle herd. He has been keeping the breeding stock and building it, and all of

envisagent — la loi les oblige à prélever ces fonds — une espèce de révolte fiscale. Ces prélèvements ne nuisent pas qu'à l'industrie agricole. Ils créent d'autres problèmes.

Comme l'a dit M. Hayden, le problème est plus politique que scientifique. Je suis d'accord avec mes homologues à cet égard. Nous souhaitons que tous les efforts possibles soient déployés en vue de libéraliser au plus tôt le commerce avec d'autres pays et d'autres juridictions.

**Le président:** Je vous remercie beaucoup.

Chers collègues, vous avez 35 minutes environ pour poser des questions et entendre les réponses de ce groupe de témoins. Comme vous le savez, nous devons accueillir un second groupe qui nous fera lui aussi des exposés et répondra à des questions.

**Le sénateur Fairbairn:** Vous n'êtes peut-être que trois porte-parole, mais notre comité a besoin d'entendre le point de vue de vos membres, pas celui des grandes villes du Canada, mais celui des plus petites localités. Dans chacune de nos provinces — comme le sait M. Hayden, je viens de l'extrême sud-ouest de l'Alberta —, nous nous inquiétons beaucoup de l'effet qu'a la crise ou qu'elle pourrait avoir sur nos localités, nos villages et nos communautés rurales.

Monsieur Hayden, dans certaines parties de l'Alberta, le nombre de faillites a déjà fait un bond prodigieux, une situation fort malheureuse. Pourriez-vous nous parler de ce qui se passe, non seulement de ce qui arrive aux agriculteurs et aux éleveurs mais également des changements qui secouent ceux qui les appuient, puisqu'ils soutiennent la viabilité de nos municipalités?

**M. Hayden:** Le phénomène est palpable en Alberta. En raison de la sécheresse et d'autres facteurs, les agriculteurs vendent leur ferme depuis quelques années. À vrai dire, l'élevage de bétail n'a plus de valeur. Il n'y a plus de rentrée d'argent, de sorte qu'il faut s'attendre à une croissance du nombre de faillites.

Je vais utiliser ma collectivité comme exemple du peu de marge de manœuvre dont disposent les petites localités rurales. La municipalité compte en tout 72 installations, y compris un centre de jour pour personnes âgées, des salles communautaires, des pistes de curling, des patinoires et ainsi de suite. Nous n'arrivons qu'à y injecter quelque 56 000 \$. Tout le reste est fourni par des levées de fonds et du bénévolat. Aucune capacité n'a été prévue pour faire face au problème qui sévit actuellement.

Le départ des agriculteurs de la localité compromet tous les services que nous tentons de maintenir afin d'attirer des jeunes. Sénateur, beaucoup d'autres fermes seront vendues ce printemps-ci, et je vois beaucoup trop de jeunes partir, à bout et les poches vides.

**M. Hardy:** Le cas de la Saskatchewan n'est probablement pas différent de celui de l'Alberta. Il y a des ventes, étant donné que le prix des terrains a reculé depuis l'an dernier.

Phénomène encore plus important à mes yeux, c'est le fait que nous perdons beaucoup de jeunes. Le jeune agriculteur qui essaie de s'établir exploite peut-être sa ferme depuis cinq ou dix ans et tente de se constituer un cheptel. Il conserve les reproducteurs et

a sudden finds a big portion of his equity gone. He has no cash flow. He is desperate. It is hard to believe how desperate these people are.

I guarantee that a day does not go by when I am home that I do not get at least three or four calls from desperate farmers wanting to know if there is anything we can do to help. That is unusual. I have never seen that before, and I have been around politics for a long time.

It is getting desperate. They have borrowed maybe in the fall to get some feed. They have borrowed to get the cattle through all the things you have to do. They probably had fertilizer bills and chemical bills left over from last year, if they do a little grain farming too. They cannot pay those bills.

Banks will maybe adjust their payments a little, but some of these companies will not. They are saying, "We need the money, we are out of money too and you have to sell."

I mentioned earlier that I saw a sale last Tuesday where bred cows and heifers were selling for under \$300 apiece. You cannot do that, but the farmer said, "I am out of feed and I have payments I have to make or they will take my tractor away." That is what he said. He is just one. The number of calls the stress help lines in Saskatchewan are getting now is unbelievable; they have increased the number of lines just to talk to those people. That is all they are looking for, someone to talk to, but they do need some help. It is desperate out there right now.

Our small towns and businesses will start to fold. There is no money coming in and they go broke along with the cattle producer. Rural Saskatchewan, all of Saskatchewan, is affected by it, and it affects all of Canada indirectly.

**Mr. Briese:** I will use a personal example. I am a cattle producer, although I also do grow grain and oilseeds. I have farmed for slightly over 30 years. I have lost an equity amount on paper that does not show up until I actually sell that asset. I have built up a fair amount of equity, but I am in worse cash-flow shape this spring than I have been for at least 15 or 20 years, since the 22.75 per cent interest rates, whenever that was.

**Senator Fairbairn:** I think all these areas feel they are under some biblical plague, having gone through the drought, fires, et cetera, and one of the important things you have said is that you are losing the young people. A couple of years ago, this committee travelled in Western Canada for a climate change study we were doing. At that time, one of the biggest concerns when we were out in the communities talking to people was how to persuade young people that staying was viable. After listening to you, that would be a pretty hard argument to make now. I can assure you that we here in Ottawa and back in our home areas will, and are, doing everything we possibly can to move this issue forward.

en multiplie le nombre, puis tout à coup, il constate qu'une grande partie de son capital s'est envolée. Il n'a plus de liquidité. Il est désespéré. Il est difficile de concevoir toute l'ampleur du drame.

Vous pouvez me croire: pas un seul jour ne passe, quand je suis chez moi, que je ne reçois pas au moins trois ou quatre appels d'agriculteurs désespérés qui me demandent si nous pouvons les aider. C'est du jamais vu et, pourtant, je suis dans l'arène politique depuis longtemps.

La situation devient désespérée. Ils ont emprunté, peut-être à l'automne, pour acheter de la nourriture pour leur bétail. Ils ont emprunté pour mener leur bétail jusqu'au bout du processus. Ils avaient probablement aussi des factures d'engrais et de produits chimiques de l'an dernier à payer, s'ils font aussi un peu de céréaliculture. Ils sont incapables de payer ces factures.

Des banques vont peut-être diminuer un peu les paiements exigés, mais certaines refuseront de le faire en affirmant avoir besoin d'argent, n'avoir plus de fonds. Elles obligeront l'agriculteur à vendre.

J'ai mentionné tout à l'heure avoir assisté mardi dernier à une vente où des vaches pleines et des génisses se vendaient moins de 300 \$ l'unité. On ne peut pas survivre comme ça, mais l'agriculteur auquel j'ai parlé n'avait plus rien pour les nourrir et avait des dettes à payer, sans quoi il perdait son tracteur. Voilà ce qu'il m'a dit. Ce n'était là qu'un seul parmi tant d'autres. Le nombre d'appels que reçoivent les lignes d'aide en Saskatchewan a atteint un sommet incroyable; on a dû accroître le nombre de lignes simplement pour parler à ces gens. C'est tout ce qu'ils demandent, quelqu'un à qui parler, mais ils leur faut aussi de l'aide. La situation actuelle est désespérée.

Nos petites localités et nos petites entreprises commencent à fermer. Il n'y a plus de rentrée d'argent et elles font faillite en même temps que le producteur. Le phénomène touche la Saskatchewan rurale, toute la Saskatchewan, et elle affecte indirectement le Canada entier.

**M. Briese:** Je vous en donne un exemple personnel. Je suis éleveur de bétail, bien que je cultive également des céréales et des oléagineux. Voilà un peu plus de 30 ans que je fais de l'agriculture. J'ai perdu, sur papier, du capital, perte qui ne figure pas jusqu'à ce que je vende le bien. Je me suis constitué un assez bon capital, mais ma situation sur le plan des liquidités est pire ce printemps-ci qu'au cours des 15 à 20 dernières années au moins, que depuis la période où les taux d'intérêt étaient de 22,75 p. 100, je ne me souviens plus quand.

**Le sénateur Fairbairn:** C'est à croire que Dieu lui-même en veut à ces régions, qui ont d'abord connu la sécheresse, puis les incendies et ainsi de suite. Un des faits importants que vous avez mentionnés, c'est que vous perdez les jeunes. Il y a quelques années, notre comité s'est rendu dans l'Ouest du Canada, dans le cadre d'une étude sur les changements climatiques. Une des plus grandes sources de préoccupation à ce moment-là, quand nous rencontrions des membres des collectivités, était de persuader les jeunes de faire carrière en agriculture. Après vous avoir écoutés, il semblerait plutôt difficile de le faire. Je puis vous assurer qu'ici, à Ottawa, et chez nous, dans nos régions, nous faisons et continuerons de faire de notre mieux pour changer la situation.



**Senator Gustafson:** Thank you, gentlemen. We all come from the Prairies and we know the situation is very serious. I have farmed all my life — that is, for 50 years, since I was 16 years old. I have never seen it like this. It is a desperate situation.

The number one solution, of course, to the cattle situation would be an open border. I am concerned about the Canadian Agricultural Income Stabilization program, and you would understand why. They take the lowest year and the highest year out of an average of five years. However, if you happen to have a drought for two years in addition to that, or happen to get hailed out, or happen to have a poor crop of calves, you will start with a margin in this program that will not put you in a good position. I phoned the minister's office and had a chat with him about that. They tell me they will look at that.

Do you see that as an important part of the program?

**Mr. Hardy:** Certainly we have talked about it. We talked with Mr. Speller's office this morning about it, going back to the negative margins. We talked about changes to the CAIS program such that the reference margin would be raised. Right now, the reference margin in many cases, in particular for a large part of Saskatchewan and Alberta, where they either had hail, drought or whatever — and we are on the third or fourth year — would be very harmful. You take the high out, you have nothing left but the low, and the reference margins are very low. Some changes must be made, such as recognizing negative margins and some of the basic issues that we are talking about.

**Senator Gustafson:** You mentioned the figure of negative \$465 million. Is that for cow-calf producers and grain farmers?

**Mr. Hardy:** Yes.

**Senator Gustafson:** What is the percentage of mixed farmers in Saskatchewan, that is, those who farm both grain and cattle?

**Mr. Hardy:** There are about 22,500 cattle producers in Saskatchewan and about 50,500 farmers. There would be some that are only ranchers. However, on average, most of that 22,500 figure would be mixed farmers and the rest would be grain farmers.

**Senator Gustafson:** What is your position on the grain situation?

**Mr. Hardy:** I did not want to get into it. There is no doubt that the price of wheat, durum and barley is low. I hauled some wheat at 60 per cent protein to Tisdale, which is 100 miles by truck for me, and I got \$2.52 per bushel initial payment on it. That is only the price of a loaf of bread.

**The Chairman:** What were your input costs?

**Mr. Hardy:** We will not talk about that.

**Le sénateur Gustafson:** Messieurs, je vous remercie. Nous venons tous des Prairies et nous savons à quel point la situation est grave. Depuis l'âge de 16 ans que je fais de l'agriculture — c'est-à-dire depuis 50 ans. Je n'ai jamais vu une situation pareille. C'est terrible.

La meilleure solution, naturellement, au problème du bétail serait que la frontière soit ouverte. Je suis préoccupé par le programme canadien de stabilisation du revenu agricole, et je vais vous expliquer pourquoi. Il tient compte de la meilleure année et de la pire année sur une moyenne de cinq ans. Toutefois, s'il se trouve qu'en plus, vous avez été touché par la sécheresse pendant deux ans, que vos cultures ont été détruites par la grêle, que la saison de vêlage n'a pas été bonne, vous êtes au départ désavantagé dans ce programme. J'ai téléphoné au cabinet du ministre et je me suis entretenu avec lui à ce sujet. On me dit qu'on va examiner la situation.

Voyez-vous cela comme un élément important du programme?

**M. Hardy:** Il en a certes été question. Nous en avons parlé avec le bureau de M. Speller ce matin, en revenant à la charge au sujet des marges négatives. Nous avons discuté de changements au PCSRA, par exemple d'une augmentation de la marge de référence. Actuellement, la marge de référence, en particulier pour une grande partie de la Saskatchewan et de l'Alberta où il n'y a eu ni grêle, ni sécheresse ou quoi que ce soit — nous en sommes à la troisième ou quatrième année — pourrait souvent être très désavantageuse. Si vous retranchez la bonne année, il ne vous reste plus que la mauvaise, de sorte que les marges de référence sont très faibles. Il faut apporter certains rectificatifs, par exemple reconnaître les marges négatives et certains points élémentaires dont il est question.

**Le sénateur Gustafson:** Vous avez mentionné un rendement négatif de 465 millions de dollars. Vaut-il pour les éleveurs de vache et de veau et pour les céréaliculteurs?

**M. Hardy:** Oui.

**Le sénateur Gustafson:** Quel est le pourcentage d'agriculture mixte en Saskatchewan, c'est-à-dire de producteurs qui exploitent à la fois le bétail et les céréales?

**M. Hardy:** On dénombre 22 500 éleveurs de bétail environ en Saskatchewan et quelque 50 500 agriculteurs. Certains ne feraient que de l'élevage. Toutefois, en moyenne, la plupart des 22 500 éleveurs de bétail feraient de la culture mixte et le reste serait composé de céréaliculteurs.

**Le sénateur Gustafson:** Quelle est votre position, en ce qui concerne la céréaliculture?

**M. Hardy:** Je souhaitais éviter la question. Le cours du blé, du blé dur et de l'orge est sans conteste très bas. J'ai transporté par camion du blé à teneur de 60 p. 100 en protéines jusqu'à Tisdale, soit à 100 milles de chez moi, et j'en ai obtenu 2,52 \$ par boisseau comme paiement initial. C'est le prix d'un pain.

**Le président:** Quel était le coût de vos intrants?

**M. Hardy:** Je préfère ne pas en parler.

That is one of the reasons why there is real hurt out there. In a mixed farming operation, unless you had some specialty crops such as canola, which was pretty good this year — peas were fair, too — you were really hurting. You can only grow so much of it, though, because you have to rotate your land crops. There are limitations as to what you can do with specialty crops, and that is the only crop that had decent returns at all this year. The rest did poorly.

**Senator Hubley:** I will follow up on a question that Senator Gustafson started to ask. Many stakeholders believe that a totally integrated North American market is the solution. In order to limit trade distortions in the future, Canada, the U.S. and Mexico have agreed to increase harmonization and equivalence of BSE regulations in North America. I would like to hear your perspective on that, to the extent this is one of the solutions that you see.

**Mr. Hayden:** I agree totally. The industry is integrated. There are reasons why people would try to protect their ability to mess up the market, but that would not be in the spirit of true free trade. I do not believe Canadian producers are afraid of free trade. I think they welcome the challenge and the ability to enter into a market where we can show off what we have.

I had an opportunity to chat for a second with our Deputy Prime Minister today and we talked about BSE. I could get into trouble with some of my cattle friends, but I would love to put the Canadian flag on the product because I will put it up against anything anyone else produces.

The frustration is that people can distort things for political reasons, which is what we are faced with right now. I do not think anyone went into a partially free trade system. We went into a free trade system. Until such time as it is a free trade system, how will we know how we are doing competition wise? I have no fear that the people who produce food products in Canada cannot compete, not only in the North American market but also globally. We produce a great product. The hotel I stay at is bragging about the Alberta beef on their menus. I welcome the world to try what we produce.

**Senator Hubley:** Are you saying that the major problem that you are facing now is protectionism?

**Mr. Hayden:** Absolutely. I cannot see any scientific reason for that border to be closed right now, but it remains closed.

We are not innocent, either. Mr. Hardy mentioned there are a couple of diseases for which we put on restrictions. Maybe your next delegation and some producers of purebreds would argue

C'est une des raisons pour lesquelles la situation est si grave. Dans une exploitation agricole mixte, à moins que vous n'ayez une culture spécialisée comme le canola, pour lequel les rendements sont plutôt bons cette année — tout comme les pois —, vous étiez vraiment mal en point. Toutefois, il y a une limite à ce qu'on peut cultiver, parce qu'il faut faire des rotations culturales. Il y a des limites à ce qu'on peut faire sur le plan des cultures spécialisées. Or, c'est la seule culture qui a donné un rendement décent cette année. Les autres ont affiché de piètres résultats.

**Le sénateur Hubley:** J'aimerais en revenir à une question qu'avait commencé à poser le sénateur Gustafson. Beaucoup de parties prenantes croient que la solution est un marché nord-américain entièrement intégré. En vue de limiter les distorsions commerciales à l'avenir, le Canada, les États-Unis et le Mexique se sont mis d'accord pour accélérer l'harmonisation et l'uniformisation des règlements concernant l'ESB en Amérique du Nord. J'aimerais savoir ce que vous en pensez, dans la mesure où c'est là une des solutions que vous entrevoyez.

**M. Hayden:** Je suis tout à fait d'accord. L'industrie est intégrée. Il existe des raisons pour lesquelles certains tentent de se ménager la capacité de semer le désordre sur le marché, mais de pareils actes ne seraient pas posés dans l'esprit du véritable libre-échange. Je ne crois pas que les producteurs canadiens craignent le libre-échange. Au contraire, ils acceptent de relever le défi et d'ainsi pénétrer un marché où ils peuvent faire connaître leur produit.

J'ai eu l'occasion de m'entretenir pendant quelques instants avec notre vice-première ministre aujourd'hui, et il a été question de l'ESB. Cela pourrait me poser des problèmes avec certains de mes amis éleveurs, mais j'adorerais pouvoir apposer le drapeau canadien sur mon produit parce que je ne crains pas la comparaison avec celui des autres.

Ce qui me frustre, c'est qu'il peut y avoir des distorsions pour des raisons politiques, ce qui est justement le cas actuellement. Je ne crois pas que quiconque ait accepté de faire partie d'un régime de libre-échange partiel. C'est un régime de libre-échange qui nous a été présenté. Jusqu'à ce que les échanges soient véritablement libres, comment saurons-nous de quelle façon nous nous débrouillons, face à la concurrence? Je ne crains pas du tout que les producteurs d'aliments canadiens ne soient pas à la hauteur, non seulement sur le marché nord-américain mais également à l'échelle de la planète. Nous offrons d'excellents produits. L'hôtel où je séjourne se vante du boeuf de l'Alberta qui figure à ses menus. J'invite le monde entier à faire l'essai de nos produits.

**Le sénateur Hubley:** Êtes-vous en train de dire que le principal problème auquel vous faites face actuellement est le protectionnisme?

**M. Hayden:** Tout à fait. Je ne vois aucune raison scientifique de fermer la frontière comme elle l'est actuellement et, pourtant, elle demeure fermée.

Nous ne sommes pas non plus innocents. M. Hardy a mentionné que nous imposons des restrictions pour quelques maladies. Votre prochaine délégation et quelques producteurs de



with what I am about to say, but it is time to drop that. Free trade is free trade. Let us open it up. The cattle are all related, as are the people. Let us get down to spending some of their money.

**Senator St. Germain:** You are telling us that from your perspective and from the meetings you have had today, this is a political issue. You are citing protectionism. There is no question that some American producers would like to see the border closed so that they could optimize their profit for a time. However, they are also facing scenarios in which they ship to Japan and Korea, and that is affecting their decision-making, I am sure.

I just talked to Senator Lawson and Senator Fairbairn. If this is a political issue, we should not be sitting here talking to you, but listening to you and taking the problem to the U.S. We are in a position to travel. We could actually go to the Senate and ask for a budget to travel. If there has ever been a legitimate cause, this is it. If we are dealing with a political issue, it only makes sense that we deal with it politically. There is no point in us talking amongst ourselves. We know what the problem is because we have heard it — not that you should not come and tell us about it further. I am not minimizing your presence here, but we can take all the notes we want, we can have the library prepare all the questions and do this, that and the other thing, but if we do not do what we should be doing, we are remiss in our duties here. That is what I think you should be asking.

I used to be a cabinet minister in a former administration years ago. I know how effective you can be by sitting down with our counterparts down there. We may not be elected, but we are recognized — whether or not you like it. Our system, such as it is, was derived from Great Britain. We should be in the States. Where you could help us is to clearly state the buttons we should be pushing with the Americans to open the border up. I repeat: We can sit around these tables and bring everyone in from all over the place, but if we just sit and take the information and do nothing with it, what have we accomplished? We must do something with it. I realize this is our responsibility. I am asking you for your reaction to that because you are in the fire. You are right in the middle of it.

I will reiterate my story. I just sold off my herd of cows last April and BSE hit in May. I was getting \$1,050 for bred heifers. I got less money for the 3 that escaped next door than I got for one of the 100 or so that I shipped. Maybe you can comment on that. Can you give us the ammunition?

**Mr. Hayden:** If I turn down any help, kick me. If you believe you can go down and speak to some of your counterparts, please do so. Any help at all is appreciated. We are in a crisis. Anyone you know down there whom you think you could speak to, I

bovins de race contesteraient peut-être ce que je m'appête à dire, mais il est temps de laisser tomber ces restrictions. Il faut que le libre-échange soit libre. Ouvrons nos frontières. Tout comme les personnes, les bêtes ont des liens de parenté. Consacrons-nous à leur faire dépenser leur argent.

**Le sénateur St. Germain:** Vous nous dites que, de votre point de vue et selon les rencontres que vous avez eues aujourd'hui, le problème est de nature politique. Vous citez le protectionnisme. Il ne fait aucun doute que certains producteurs américains aimeraient que la frontière soit fermée pour pouvoir pendant un certain temps optimiser leurs profits. Toutefois, eux aussi font face à des difficultés pour l'exportation de leurs produits au Japon et en Corée, ce qui affecte les décisions qu'ils prennent, j'en suis sûr.

Je viens de parler au sénateur Lawson et au sénateur Fairbairn. Si le problème est d'ordre politique, nous ne devrions pas passer notre temps à nous entretenir avec vous. Nous devrions plutôt vous écouter et aller discuter du problème avec les Américains. Nous pouvons faire le voyage. Nous pourrions en réalité demander au Sénat de nous allouer des fonds pour faire le voyage. S'il y eut jamais une cause légitime, c'est bien celle-là! Si le problème est d'ordre politique, il serait seulement logique d'y chercher une solution sur le plan politique. Il ne sert à rien d'en parler entre nous. Nous connaissons déjà la nature du problème parce que nous avons tous entendu — il est inutile de venir nous en parler davantage. Je ne minimise pas votre présence. Nous pouvons prendre toutes les notes que nous voulons, nous pouvons demander à la bibliothèque de nous préparer toutes les questions et ainsi de suite, mais si nous ne faisons pas ce que nous avons à faire, nous manquons à nos devoirs. Voilà le genre de question qu'il faudrait se poser.

J'ai déjà été membre du Cabinet, il y a des années. Je sais à quel point une rencontre avec les homologues des États-Unis peut être efficace. Nous ne sommes peut-être pas élus, mais nous sommes reconnus — que cela vous plaise ou non. Notre système, tel qu'il est, nous vient de Grande-Bretagne. Nous devrions être aux États-Unis. Vous pouvez toutefois nous aider en énonçant clairement les points à l'égard desquels nous devrions inciter les Américains à ouvrir la frontière. Je le répète: nous pouvons nous asseoir ici à la table et faire venir des témoins des quatre coins du pays, mais si nous nous contentons d'absorber de l'information sans rien faire, qu'aurons-nous accompli? Il faut utiliser cette information. Je suis conscient que c'est là notre responsabilité. Je vous demande de me faire connaître votre réaction à ce que je viens de dire parce que c'est vous qui êtes sur les braises. C'est vous qui vivez la situation.

Je vais répéter mon histoire. J'ai vendu mon troupeau de vaches en avril et l'ESB a frappé en mai. J'obtenais 1 050 \$ pour les génisses pleines. J'ai reçu moins d'argent pour les trois qui se sont échappées que pour l'une des 100 environ que j'ai expédiées. Pouvez-vous commenter cela? Pouvez-vous nous donner des munitions?

**M. Hayden:** Si je ferme la porte à toute aide, quelle qu'elle soit, battez-moi. Si vous pensez pouvoir vous rendre là-bas et discuter avec certains de vos homologues, je vous en prie, faites-le. Toute aide est appréciée. Nous sommes en crise. Si vous connaissez des

would suggest that is a good idea. I think we could probably be criticized for pointing out that this is a political issue and not a science-based one.

At the same time, I think you have the support of some of the Asian countries, and definitely Mexico, where I have heard from different people who have said to them, "As soon as you start treating Canada the way you would like us to treat you, then it will be time to start talking again." Maybe there is an opening now.

**Mr. Briese:** I could not agree with you more, senator. The main selling point is that if we do not open up that border between the U.S. and Canada, the other countries will not open theirs. That has to be the first step in this process. If you have the wherewithal to do some of that lobbying in the United States, you should be doing it. We should be doing it at our level. We are looking, through the Federation of Canadian Municipalities, to do that somewhat.

**Senator Fairbairn:** Some of your mayors are going down there already.

**Mr. Hayden:** Some have.

**Senator St. Germain:** To be fair, this is not government bashing by any stretch of the imagination. As Senator Fairbairn has pointed out, cabinet ministers have been down there. However, it is obviously not working. If it does not work fast, you cannot watch cows sit there and do nothing. You have to feed them. If you cannot, you have to do something with them. If we as a Senate are to be effective, if we have the opportunity, we should go down there. I would like to be able to call on some of you people who may have information that we do not have. We do not have all the answers. Some people think that all the answers are here in Ottawa, but they are not. The Senate should seriously consider that. I would hope we would have your support.

**Mr. Hardy:** They have said what I would say.

**The Chairman:** The three of you would know the present situation in the United States, and the researchers have given me this. On February 9, 2004, the United States announced that it had finished its investigation of the BSE case, and on March 8 it reopened the comment period on the proposed rule until April 7. Once this new comment period closes, under U.S. law, the USDA will have to analyze and respond formally to all the comments received before the publication of the final rule.

Do you know of anything that might make them not agree to open it as a result of that?

**Mr. Hardy:** No, we do not. We talked about that a great deal. One point is that their review period included slaughtered animals over 30 months. That is the first time they have ever done that. It is a positive step.

gens là-bas et que vous pensez pouvoir leur parler, faites-le; je trouve que c'est une bonne idée. Je pense qu'on pourrait sans doute nous reprocher de signaler que c'est un problème politique, et non un problème scientifique.

En même temps, je crois que vous avez l'appui de certains pays asiatiques, et certainement du Mexique. Il y a là-bas différentes personnes qui leur ont dit: «Dès que vous commencerez à traiter le Canada comme vous aimeriez être traités par nous, ce sera le moment de reprendre les pourparlers». Il y a peut-être une ouverture à l'heure actuelle.

**M. Briese:** Je suis tout à fait d'accord avec vous, sénateur. L'argument de poids, c'est que si la frontière entre les États-Unis et le Canada n'est pas rouverte, les autres pays n'ouvriront pas les leurs. Il faut que ce soit la première étape du processus. Si vous avez les moyens de faire du lobbying en ce sens aux États-Unis, vous devriez le faire. Quant à nous, nous devrions faire la même chose à notre niveau. Nous envisageons d'agir par l'entremise de la Fédération canadienne des municipalités.

**Le sénateur Fairbairn:** Certains de vos maires sont déjà allés là-bas.

**M. Hayden:** C'est exact.

**Le sénateur St. Germain:** Pour être juste, il ne faut pas y voir un reproche à l'endroit du gouvernement. Comme le sénateur Fairbairn l'a signalé, des ministres du Cabinet se sont déjà rendus là-bas. Cependant, il est évident que les choses ne progressent pas. S'il n'y a pas de règlement sous peu, il faudra faire quelque chose car on ne peut pas laisser les vaches en plan et ne rien faire. Il faut les nourrir. Si c'est impossible, il faudra en faire quelque chose. Si nous voulons que le Sénat soit efficace, si l'occasion s'offre à nous, nous devrions nous rendre là-bas. J'aimerais pouvoir consulter certaines personnes de votre organisation qui ont peut-être des informations que nous n'avons pas. Nous n'avons pas toutes les réponses. Certains pensent que toutes les réponses se trouvent ici à Ottawa, mais ce n'est pas le cas. Le Sénat devrait sérieusement envisager d'intervenir. J'espère que nous aurions votre appui.

**M. Hardy:** Ils ont dit ce que j'aurais dit.

**Le président:** Vous êtes tous les trois au courant de la situation actuelle aux États-Unis, et les attachés de recherche m'ont fourni ceci. Le 9 février 2004, les États-Unis ont annoncé qu'ils avaient complété leur enquête sur le cas d'ESB et ils ont rouvert du 8 mars au 7 avril la période de commentaires sur la décision proposée. À l'issue de cette période, conformément à la loi américaine, le ministère de l'Agriculture américain devra analyser les commentaires et y répondre officiellement avant de publier la décision finale.

Savez-vous s'il existe un obstacle qui pourrait les empêcher d'accepter d'ouvrir la frontière dans la foulée de cet exercice?

**M. Hardy:** Non. Nous en avons énormément parlé. Pour la première fois, leur période d'examen portait sur les animaux abattus sur 30 mois. C'est un pas en avant.



**The Chairman:** In your comments today, you were talking more about cow-calf operations and wanting to see many changes there. You did not refer too much to the 30-month-and-older cattle, of which we now have an abundance in Canada.

**Mr. Hardy:** That has been our twofold focus. We have to find a way to slaughter the cull cows. You cannot just kill them off and put them in a pit. There are people starving around the world. It makes no sense. We have to find markets, and box it and sell it, whatever the case is.

We talked as well about needing some slaughtering plants. There are three slaughtering plants in Canada that can handle any number. There are many small abattoirs, but only three major ones: two in Alberta and one in Saskatchewan. They control the markets. The slaughtering plants in Alberta control 80 per cent of the beef that goes into the plants, and the feedlots. We need some other opportunities; but a slaughtering house is not built overnight, nor are markets found overnight.

In the interim, we need to get the border open. We need to resolve the bluetongue and anaplasmosis problem that we create for them. The industry said a long time ago, "Fix it." The review period is over; it closed on February 17. It is a matter now of when they want to do it. We talked to Mr. Speller's office today, and Mr. Goodale a half-hour ago. I think they recognize that.

We did not raise that with you because we assumed that you would know that here.

**Senator Mercer:** I am learning so much as I go through this process, more than I ever wanted to know. I have been reading a multitude of articles and columns, such as an editorial today from the *Red Deer Advocate*, where it asks: "Are the major Alberta meat packers ending up with windfall profits from money that should have stayed with Alberta farmers?" I would like you to comment on that in a minute.

I also read *The Western Producer* on February 23 on the cash cow; where did the money go?

My colleagues around the table are not surprised when I ask questions like this. I have a great deal of empathy for the producer. I also have empathy for the consumer at the other end. As a consumer of beef, I know that I am paying the same price now as I was before the crisis. Cattle farmers are certainly not getting the same price. The federal government and some provincial governments have put a fair amount of money in there. I asked the same question that the *Red Deer Advocate* and *The Western Producer* asked: Where did the money go?

Is it your belief, gentlemen, that the price of beef at the grocery store should be lower today than it was before this started?

**Le président:** Aujourd'hui, dans vos commentaires, vous avez surtout parlé des exploitations de naissance. Vous souhaitez qu'on y apporte de nombreux changements. Vous n'avez pas tellement parlé des bovins de plus de 30 mois, que nous avons maintenant en abondance au Canada.

**M. Hardy:** C'est l'autre volet qui nous intéresse. Il nous faut trouver un moyen d'équarrir les vaches de réforme. On ne peut pas tout simplement les abattre et les enterrer dans un trou. Il y a des gens qui meurent de faim dans le monde. Cela n'a aucun sens. Il nous faut trouver des marchés, mettre cette viande en caisse carton et la vendre.

Nous avons évoqué la nécessité d'avoir plus d'abattoirs. Trois abattoirs au Canada peuvent accueillir un nombre considérable d'animaux. Il y a aussi plusieurs petits abattoirs, mais trois grands seulement: deux en Alberta et un en Saskatchewan. Ils contrôlent le marché. Les abattoirs de l'Alberta contrôlent 80 p. 100 du bétail acheminé à l'abattage, ainsi que les parcs d'engraissement. Nous avons besoin d'autres établissements, mais on ne bâtit pas un abattoir du soir au lendemain, pas plus qu'on ne trouve des marchés en criant lapin.

Dans l'intervalle, il faut faire en sorte que la frontière rouvre. Nous devons résoudre le problème de la langue bleue et de l'anaplasmosis que nous avons créé pour eux. Dans le secteur, on nous enjoint depuis longtemps de le régler. La période d'examen est terminée; elle a pris fin le 17 février. Reste maintenant à savoir quand ils voudront agir. Nous avons communiqué avec le bureau de M. Speller aujourd'hui ainsi qu'avec celui de M. Goodale il y a une demi-heure. Je pense qu'ils reconnaissent cette nécessité.

Nous n'avons pas soulevé cette question avec vous parce que nous avons supposé que vous seriez au courant.

**Le sénateur Mercer:** J'apprends énormément grâce à ce processus, en fait, j'en apprend plus que j'aurais voulu en apprendre. J'ai lu quantité d'articles et de chroniques, dont l'éditorial paru aujourd'hui dans le journal *Red Deer Advocate* qui pose la question suivante: «Les grandes abattoirs de l'Alberta ont-ils fait des profits fortuits sur le dos des agriculteurs de la province?» J'aimerais entendre vos commentaires à ce sujet tout à l'heure.

J'ai également lu *The Western Producer* du 23 février dernier sur la vache à lait; où est passé l'argent?

Mes collègues autour de la table ne sont pas étonnés de m'entendre poser des questions comme celle-là. J'ai beaucoup d'empathie pour le producteur. J'ai aussi beaucoup d'empathie pour le consommateur, à l'autre bout du processus. En tant que consommateur de boeuf, je sais que je paie à l'heure actuelle le même prix qu'avant la crise. Les éleveurs de bétail ne reçoivent certainement pas le même prix. Le gouvernement fédéral et certains gouvernements provinciaux ont versé passablement d'argent au secteur. Je pose la même question que le *Red Deer Advocate* et que le *The Western Producer*: où est passé l'argent?

Messieurs, êtes-vous d'avis qu'aujourd'hui, le prix du boeuf à l'épicerie devrait être inférieur à ce qu'il était avant le début de la crise?

**Mr. Hayden:** A number of things came together to create the situation that we see. The delegation that follows us has some expertise in this area as well. You could ask some questions of them.

There were mistakes made in the first funding formulas and bail-out packages that were put together. They were not made just at the federal level; they were made at the provincial level. This is my personal opinion.

Anybody who is in business and does not take advantage of a program to the best of their ability does not stay in business very long. Many people have talked about what the packing plants have gone through and about their profits being obscene. I would agree with that, only because of the situation that the consumers and the primary producers are facing. The consumer is facing high prices, and for the primary producer, the trickle-down effect did not happen to the level and degree we thought it would.

Calf prices last fall were good, comparatively speaking. They have been worse at other times. There are so many other difficulties that come along with it.

I will do something here that I do not normally do, and jump to the defence of the processors, to an extent. When borders closed, I know they lost markets for much of the product they sold and made a profit on in the past. Certain cuts and certain parts of the carcass that sold for \$4 to \$5 a pound, for example, now wound up in the hamburger tub. There is a case to be made that because they cannot sell certain products, it has cost them in terms of profits. I only know about the processing facilities out in my neck of the woods in Alberta. I know they are going flat out. There is a market for everything that comes out the other end and can cross the border. We have some deficiencies.

Rather than criticizing those processors, we probably should be more careful when we put together plans and programs to help with the bottom line.

The other thing I will say, and I will stop at that, is that I do know that when you put the money in the hands of the primary producer, at the bottom, that money is redistributed throughout the community immediately. I cannot say the same for the top.

**Senator Mercer:** The Canadian consumers have responded positively to the crisis by increasing their consumption of beef. I would feel a lot better paying \$12.99 for the steak I buy if I thought it was going into the hands of the primary producer. That is why they were responding that way.

I am not necessarily saying that it is the packers who are getting the money. I suspect that our friends in the retail business are doing okay, too. I want to get at that.

Several of you brought up the subject of capacities. With limited beef-packing capacity in Manitoba and Saskatchewan in particular, producers from these provinces do not have a lot of market opportunities. Some argue that there is a need to increase the packer capacity in Canada. As an Atlantic Canadian, I know that we have no federally inspected packers. There is one under construction in Prince Edward Island, which is terrific, because

**M. Hayden:** Un certain nombre de facteurs sont intervenus pour créer la situation actuelle. La délégation qui nous suit dispose d'une certaine expertise dans ce domaine également. Vous pourriez les interroger à ce sujet.

Des erreurs ont été commises lorsqu'on a élaboré les premières formules de financement et les mesures de renflouement. Et ces erreurs n'ont pas été commises seulement au niveau fédéral, mais aussi au niveau provincial. C'est mon opinion personnelle.

Tout exploitant qui ne tire pas parti d'un programme au mieux de sa capacité ne demeure pas en affaires très longtemps. Bien des gens ont dénoncé la situation des abatteurs et qualifié leurs profits d'obscènes. Je serais plutôt d'accord avec cela, ne serait-ce qu'à cause de la situation dans laquelle se retrouvent les consommateurs et les producteurs primaires. Le consommateur est confronté à des prix élevés et le producteur primaire n'a pas autant bénéficié de l'effet du percolateur que nous le pensions.

Tout étant relatif, le prix du veau était bon l'automne dernier, en comparaison avec d'autres époques où la situation était bien pire. Il y a tellement d'autres difficultés qui s'ajoutent à cela.

Je vais faire ici une chose que je ne fais pas normalement, c'est-à-dire me porter à la défense des transformateurs, dans une certaine mesure. Avec la fermeture de la frontière, je sais qu'ils ont perdu des marchés où ils vendaient auparavant leurs produits à profit. Certaines coupes et certaines parties de la carcasses qui se vendaient 4 \$ ou 5 \$ la livre, par exemple, se sont retrouvées sous forme de hamburger. On peut donc invoquer le fait qu'étant donné qu'ils ne pouvaient vendre certains produits, leurs profits ont diminué. Je peux uniquement parler de la situation des entreprises de transformation de mon coin de pays, en Alberta. Je sais qu'elles fonctionnent à plein régime. Il existe un marché pour tout ce qui en sort et qui peut traverser la frontière. Nous avons certaines lacunes.

Au lieu de critiquer les transformateurs, il faudrait sans doute préparer avec plus de soin les plans et les programmes destinés à contribuer à la rentabilité des exploitations.

Je vais dire une dernière chose. Je sais que lorsqu'on verse de l'argent aux producteurs primaires, au bout de la chaîne, cet argent est redistribué immédiatement dans la communauté. On ne peut en dire autant lorsque l'argent va au début de la chaîne.

**Le sénateur Mercer:** Les consommateurs canadiens ont réagi de façon positive à la crise en augmentant leur consommation de boeuf. Je me sentirais beaucoup mieux de payer 12,95 \$ pour mon steak si j'étais convaincu que cet argent va aux producteurs primaires. Voilà pourquoi les citoyens ont réagi de cette façon.

Je ne dis pas nécessairement que ce sont les abatteurs qui ont empoché l'argent. Je soupçonne que nos amis du secteur du détail tirent assez bien leur épingle du jeu aussi. J'y arrive.

Plusieurs d'entre vous avez parlé de capacité. Étant donné que la capacité de conditionnement des viandes est limitée au Manitoba et en Saskatchewan en particulier, les éleveurs de cette province n'ont pas tellement de débouchés commerciaux. Certains estiment qu'il est nécessaire de rehausser la capacité d'abattage au Canada. Dans la région atlantique, d'où je viens, je sais qu'il n'y a pas d'établissement sous régime d'inspection



currently our producers have to send their cattle out of the region. There have been some discussions in Manitoba about converting a hog plant into a cull cattle packer.

Is this position predicated on the belief that there is insufficient competition in some regional markets of Canada? Do you agree?

I will ask my last questions, as well. If Canadian packers' capacity increases in the short term, what will happen when the border opens to live cattle? Will new or expanded plants be able to compete and operate at full capacity? I recognize that this is not necessarily your side of the business.

**Mr. Hardy:** I will let Mr. Briese answer that because you are talking about his hometown.

**Mr. Briese:** That process is ongoing in Manitoba. The provincial government struck a committee to explore all of those possibilities. We have four local abattoirs with limited capacity. Most of our cull animals were going across the border to several different plants in the Northern U.S. Before you develop a plant, which is a long-term solution, you need to have markets in place and the ability to service those markets.

I believe prior to the BSE incident, roughly 50 per cent of our hamburger was imported into Canada. Cull animals supply that market. Some of the capacity is here but not all of it. We would have to develop additional markets. We are limited in what we can do with cull animals in Manitoba and I know Saskatchewan is similar. The top plants in Alberta are doing the top cuts of beef because they can box and export it. The Alberta Minister of Agriculture told us one week ago that the boxed beef exports to Mexico are higher now than pre-BSE and slightly lower than pre-BSE to the United States. Our biggest problem is with the live cattle situation and not with the market that has opened up.

**Senator Callbeck:** Mr. Briese, a serious and desperate situation has been presented that will continue to snowball in your municipalities and affect every part of the province.

In Prince Edward Island, we have roughly 2 per cent of the beef cattle and we are in the process of building a joint-venture — government, producer and retailer — system to produce quality Atlantic beef. I understand that there has been some talk of doing this out West, but not much. Is that right?

**Mr. Hayden:** There are six projects on the books right now in the province of Alberta. Three are expansions and three are brand-new plants. You are looking at about five years to get all the gears rolling on something like that. While we need to do it

fédérale. Il y en a un en construction à l'Île-du-Prince-Édouard, ce qui est formidable étant donné qu'à l'heure actuelle nos éleveurs doivent expédier leur bétail à l'extérieur de la région. Au Manitoba, il y a eu des discussions en vue de transformer une porcherie en établissement de naissance.

Cette position est-elle fondée sur la conviction qu'il n'y a pas suffisamment de concurrence dans certains marchés régionaux du Canada? Êtes-vous d'accord?

Je vais également poser mes dernières questions. Si la capacité de conditionnement augmente à court terme au Canada, que va-t-il se passer lorsque la frontière sera ouverte aux bovins sur pied? Les établissements nouveaux ou agrandis seront-ils en mesure de livrer concurrence et de fonctionner à plein rendement? Je sais bien que cela n'est pas vraiment de votre ressort.

**M. Hardy:** Je vais laisser M. Briese répondre puisque vous parlez de son coin.

**M. Briese:** Ce processus est en cours au Manitoba. Le gouvernement provincial a constitué un comité chargé d'explorer toutes ces possibilités. Nous avons quatre abattoirs locaux d'une capacité restreinte. La plupart des veaux de naissance sont acheminés de l'autre côté de la frontière vers divers abattoirs du nord des États-Unis. Avant de construire un abattoir, ce qui est une solution à long terme, il faut avoir des marchés que l'on sera en mesure de desservir.

Avant l'incident de l'ESB, nous importions au Canada environ 50 p. 100 de notre viande hachée. Ce sont les vaches de réforme qui approvisionnent ce marché. Nous avons ici une partie de cette capacité, mais non la totalité. Il nous faudrait développer des marchés supplémentaires. Il y a des limites à ce que nous pouvons faire avec les vaches de réforme ici au Manitoba, et je sais que c'est la même chose en Saskatchewan. Les grands abattoirs de l'Alberta se spécialisent dans les coupes de boeuf de choix qu'ils peuvent mettre en caisse et exporter. Le ministre de l'Agriculture de l'Alberta nous a dit la semaine dernière que les exportations de boeuf en caisse carton vers le Mexique sont plus élevées à l'heure actuelle qu'avant la crise de l'ESB et légèrement inférieures à ce qu'elles étaient vers les États-Unis avant l'ESB. Notre principal problème concerne la situation des bovins sur pied et non le marché qui s'est ouvert.

**Le sénateur Callbeck:** Monsieur Briese, on nous a dit être en présence d'une situation grave, voire désespérée, dont les effets continueront à faire boule de neige dans vos municipalités, touchant toutes les régions de la province.

À l'Île-du-Prince-Édouard, où l'on trouve environ 2 p. 100 des bovins à viande, nous sommes en train de mettre sur pied une entreprise commune — gouvernement, producteurs et détaillants — en vue de produire du boeuf de qualité dans l'Atlantique. Je crois savoir qu'il y a eu certaines discussions préliminaires en vue de faire la même chose dans l'Ouest. Est-ce exact?

**M. Hayden:** À l'heure actuelle, six projets sont prévus dans la province de l'Alberta. Dans trois cas, il s'agit d'agrandissements et dans trois autres, de nouveaux établissements. Nous pensons qu'il faudra environ cinq ans pour que cela se concrétise. Certes,

and it is a good idea, the crisis is right now. If we do not meet this crisis head-on, there will not be an industry to produce cattle for those processors five years from now. That is how critical the situation is.

**Senator Callbeck:** Does it take five years to get something like that up and running?

**Mr. Hayden:** It could probably be built up more quickly, but without the export markets we are selling to our own. Canadian consumers have increased their consumption of beef to the tune of 60 per cent. That has not happened elsewhere. In any other place, consumption has gone down when a disease has been reported. There was an increase of 60 per cent in beef consumption from the time the border closed. It has held at 50 or 60 per cent; that is the latest information I have. It is a huge vote of confidence, but probably not something you want to hear if you are a turkey or hog producer.

To keep this on a national level, you need processing and production facilities that are Canadian owned in the Maritimes, Quebec, Ontario, and all the way across the country. Our neighbours in Eastern Canada have been dependent on the north-south trade situation, and although we have talked about the beef side of the industry, there is still a great deal of sympathy at this table for people in the dairy side of the industry there. We recognize that they have a big problem.

**Mr. Brieze:** I mentioned that there are 28 small, provincially inspected abattoirs in Manitoba. The province introduced a program to increase their capacities. They have pretty well doubled that capacity, but it does not address the overall picture well. As I said earlier to Senator Mercer, there is ongoing exploration there and in Saskatchewan as to whether a plant can be viable, and whether it will remain viable after the border reopens.

**Senator Callbeck:** Your province began a program after the BSE incident and the production has doubled in those plants?

**Mr. Brieze:** Yes, but I should give you the numbers. These will not be absolutely accurate, but they were processing about 16,000 animals per year before and they are doing about 25,000 now. It is within the range of 15,000 to 25,000. Against the numbers involved, it is fairly insignificant.

**Senator Callbeck:** You have some recommendations in your presentation this evening. You talked about numbers of live cattle going to the States each week before BSE. Now, those cattle are backed up in the system. Do you have any ideas as to what steps should be taken to get that supply of cattle more in line with the demand?

c'est nécessaire et c'est une bonne idée, mais c'est maintenant que sévit la crise. Si nous n'affrontons pas cette crise maintenant, il ne restera plus personne dans le secteur pour produire les bovins dont auront besoin ces établissements de conditionnement dans cinq ans. La situation est à ce point critique.

**Le sénateur Callbeck:** Faut-il vraiment cinq ans pour lancer un tel projet?

**M. Hayden:** L'établissement pourrait sans doute être construit plus rapidement, mais sans les marchés d'exportation, nous vendons à nos concitoyens. Les consommateurs canadiens ont augmenté leur consommation de boeuf de l'ordre de 60 p. 100 mais ce n'est pas ce qui s'est passé ailleurs. Partout ailleurs, la consommation a baissé dès qu'une maladie a été signalée. Il y a eu ici une augmentation de la consommation de boeuf de 60 p. 100 à partir du moment où la frontière a été fermée. Depuis, cette hausse s'est maintenue aux alentours de 50 ou 60 p. 100, d'après les derniers renseignements que j'ai. C'est un vote de confiance remarquable, mais ce n'est sans doute pas ce que vous voulez entendre si vous êtes éleveur de porcs ou de dindes.

Pour rester au niveau national, il faut que nous puissions compter sur des établissements de production et de conditionnement appartenant à des intérêts canadiens dans les Maritimes, au Québec, en Ontario et partout au pays. Nos voisins de l'Est du Canada dépendent du commerce nord-sud, et bien que nous avons parlé du volet bovin de l'industrie, il n'en demeure pas moins qu'il y a une forte sympathie de la part des personnes présentes à la table pour les producteurs laitiers. Nous reconnaissons qu'ils sont aux prises avec un grave problème.

**M. Brieze:** J'ai mentionné tout à l'heure qu'il y avait 28 petits abattoirs sous régime provincial au Manitoba. Les autorités provinciales ont mis sur pied un programme en vue d'en accroître la capacité. Ils ont réussi à pratiquement doubler cette capacité, mais cela ne règle pas le problème à l'échelle du pays. Comme je l'ai dit tout à l'heure au sénateur Mercer, on explore constamment diverses possibilités là-bas et en Saskatchewan pour déterminer si un établissement de conditionnement serait viable et s'il pourrait demeurer viable une fois la frontière rouverte.

**Le sénateur Callbeck:** Votre province a lancé un programme après l'incident de l'ESB et la production a doublé dans ces abattoirs?

**M. Brieze:** Oui, mais je devrais vous donner les chiffres. D'après mes chiffres, qui ne sont pas tout à fait exacts, on transformait environ 16 000 animaux par année auparavant et on en est maintenant à 25 000. L'augmentation est de l'ordre de 15 000 à 25 000. Compte tenu du portrait d'ensemble, cela ne représente pas grand chose.

**Le sénateur Callbeck:** Dans votre exposé de ce soir, vous avez formulé certaines recommandations. Vous avez évoqué le nombre de bovins sur pied acheminés toutes les semaines aux États-Unis avant l'ESB. À l'heure actuelle, ces animaux engorgent le système. Avez-vous une idée des mesures qu'il conviendrait de prendre pour que l'offre corresponde davantage à la demande?



**Mr. Hardy:** I think there were about 1 million young animals going to the United States from Western Canada each year.

**Senator Calbeck:** There are more than that. I thought I saw the figure here.

**Mr. Hayden:** The population of cattle — the production herd — in Alberta exceeds the population of people. Many millions would normally head out.

**The Chairman:** We have 1 million more cattle in Canada now from January 2003 to January 2004. There has been an increase of 1 million head.

**Senator Calbeck:** Do you have any ideas on how we can bring that supply more in line with the demand, besides opening the border?

**Mr. Hayden:** If I could touch on this for one second. There is a very unsavoury solution: the reduction of the herd. We municipal representatives will not make that statement, but if we cannot get our export markets opened, there will not be a sustainable livestock industry with the number of live animals that are out there. We have trouble keeping our young people on the farms right now, but if we get into an overproduction situation such that there is no value in what they do, then the industry is doomed. There again, that is not my call. The answer was on the other side.

Our export market has to be opened to boxed and live animals. We need to get this back on track because there is a global market for it.

**Senator Tkachuk:** This is a political issue. It is different. We may have drought or falling grain prices, but drought usually occurs in one particular area of the Prairies. The other areas do not have drought.

This is a national problem that affects the beef industry no matter where you live. In two months, it will have been going on for one year.

You met with the Minister of Finance and you will meet with the Minister of Agriculture. We will have the Minister of Agriculture here on Thursday. We will ask him, but what do these two people tell you?

**Mr. Hardy:** Mr. Speller was not there. It was his chief of staff and some people from the department. We basically talked about the issues and told them about the need out there. We got the impression that they were serious about looking at something in the near future.

Mr. Goodale was talking at about the same level. He is the Minister of Finance. He was basically saying that they have to do something. We gave him some ideas about what we thought would be doable. He did not make a commitment.

**M. Hardy:** Si je ne m'abuse, environ un million de jeunes bêtes sont acheminées chaque année de l'Ouest du Canada aux États-Unis.

**Le sénateur Calbeck:** Il y en a plus encore. Je pense avoir vu le chiffre ici.

**M. Hayden:** La population bovine — le troupeau producteur — en Alberta dépasse le nombre d'habitants. Normalement, ce sont plusieurs millions d'animaux qui partent là-bas.

**Le président:** De janvier 2003 à janvier 2004, la population bovine au Canada a augmenté d'un million de têtes. Il y a eu une augmentation de 1 million de têtes.

**Le sénateur Calbeck:** Avez-vous des idées des moyens à prendre pour faire en sorte que l'offre corresponde davantage à la demande, outre l'ouverture de la frontière?

**M. Hayden:** J'aimerais répondre brièvement. Il existe une solution plutôt déplaisante: la réduction du troupeau. En tant que représentants municipaux, ce n'est pas à nous à faire ce constat, mais si les marchés d'exportation demeurent fermés, l'industrie de l'élevage ne sera pas viable avec le nombre d'animaux sur pied qui existe maintenant. Nous avons du mal à garder les jeunes sur les fermes à l'heure actuelle, mais si nous nous retrouvons dans un contexte de surproduction qui enlève toute valeur à leur travail, ce sera la mort de l'industrie. Encore une fois, ce n'est pas à moi de faire ce constat. La réponse était de l'autre côté.

Il faut que notre marché d'exportation s'ouvre aux animaux sur pied et en caisse carton. Il faut que tout revienne à la normale puisqu'il existe un marché international pour nos produits.

**Le sénateur Tkachuk:** C'est une question politique. C'est différent. Nous pouvons être aux prises avec une sécheresse ou une chute des prix du grain, mais la sécheresse frappe habituellement un secteur particulier des Prairies, épargnant les autres.

Il s'agit d'un problème national qui touche l'élevage bovin, quel que soit l'endroit où vous vivez. Dans deux mois, il y aura un an que la crise aura débuté.

Vous avez rencontré le ministre des Finances et celui de l'Agriculture. Ce dernier comparaitra devant notre comité jeudi. Nous lui poserons des questions à cet égard, mais que vous ont-ils dit?

**M. Hardy:** M. Speller était absent. Nous avons rencontré son chef de cabinet et certains de ses fonctionnaires. Nous avons abordé essentiellement ces questions. Nous leur avons fait part des besoins à ce chapitre. Nous avons eu l'impression qu'ils étaient sérieux dans leur intention d'envisager des solutions dans un proche avenir.

Mr. Goodale a tenu des propos similaires. C'est le ministre des Finances. Il a dit essentiellement qu'il fallait agir. Nous lui avons suggéré des idées de ce qui pourrait être fait, selon nous. Il n'a pris aucun engagement.

We emphasized that we have an industry that is almost at a meltdown stage. We speak for the three Prairie Provinces, but it is true everywhere. It is right on the edge. This crisis is big. It is the worst it has ever been for farming in the Prairie Provinces. There is no money out there.

It is not only the cow-calf people. It is starting to hit everyone, with the low grain prices and all the rest of it. It is all part of a big picture.

The cow-calf industry, particularly, the cattle industry, is devastated. That was the cash flow for many producers and small businesses. That is gone.

We tried to emphasize to the two departments that we need some cash flow. Second, they had better make some changes to CAIS to fit the needs out there.

There were a series of suggestions — negative margins, using a letter of credit instead of having to put up money. Probably 60 per cent or more are out of money.

I have never seen it like this before — not in Saskatchewan. I have been there all my life and I have never seen the situation so desperate. That is why we are here together. It is the same in Alberta and Manitoba.

You hate to hold out your hand all the time and say, “We need money.” However, we need some help in getting the cattle industry out of crisis. We suggested some new plants and expansions of other plants. They are looking at a plant north of Weyburn, in Senator Gustafson’s area. Those are a year or two down the road.

If we do not do something to stabilize our cattle industry and get them through these terrible times, we are going to loss a great portion of it.

**Senator Tkachuk:** If it were the automobile industry, we would probably have the attention of the government a little more than we have with the beef industry. I know how serious the problem is. We have discussed this issue here and in the chamber. It has been discussed in the House.

You tell me that you spoke to both ministers. They did not tell you anything new. This is 10 months later.

Let us try to help paint the picture. We can do that for other senators and members of the House of Representatives in the United States, but we would like to paint a picture for the Minister of Agriculture when he gets here.

You mentioned the reduction of the herd. It is possible that nothing has changed. Paint me a picture of what it will be like if the federal government does nothing, in other words, which is what they have been doing for the last 9 or 10 months. Nothing has changed at the border because of the upcoming election in the

Nous avons insisté sur le fait que la situation dans notre secteur était presque désastreuse. Nous avons parlé pour le compte des trois provinces des Prairies, mais nos propos valaient également pour les autres provinces. Nous sommes sur le bord du gouffre. La crise est grave. C’est la pire qu’ont connue les agriculteurs des Prairies. Les coffres sont à sec.

Ce n’est pas uniquement le secteur des vaches et des veaux qui est touché. La crise commence à se répercuter sur tous, en raison des faibles prix du grain et des autres facteurs. C’est un élément du tableau général.

Le secteur de l’élevage des veaux et des vaches est dévasté, particulièrement le secteur de l’élevage bovin. C’était la source de liquidités de nombreux producteurs et petites entreprises. La source s’est tarie.

Nous avons essayé de faire valoir aux deux ministères que nous avions besoin de liquidités. Puis, nous leur avons indiqué qu’il faudrait apporter des changements au PCSRA pour satisfaire aux besoins.

Plusieurs propositions ont été formulées: les marges négatives et la lettre de crédit au lieu du dépôt. Il y a probablement au moins 60 p. 100 des producteurs qui manquent d’argent.

C’est la première fois que je suis témoin d’une telle situation — ce n’était jamais arrivé en Saskatchewan. J’ai toujours vécu dans cette province, et c’est la première fois que la situation est si désespérée. C’est pourquoi nous comparaissons ensemble aujourd’hui. La situation est la même en Alberta et au Manitoba.

Vous détestez devoir toujours tendre la main pour demander de l’argent. Cependant, nous avons besoin d’aide pour mettre fin à la crise dans le secteur de l’élevage bovin. Nous avons proposé la construction de nouvelles usines de transformation et l’agrandissement de celles déjà existantes. On parle d’une usine de transformation au nord de Weyburn, dans la région du sénateur Gustafson. Ces projets nécessiteront un an ou deux.

Si nous n’intervenons pas pour stabiliser notre secteur de l’élevage bovin et l’aider à traverser cette dure épreuve, nous perdrons une grande partie de cette industrie.

**Le sénateur Tkachuk:** S’il s’agissait de l’industrie automobile, nous obtiendrions probablement un peu plus l’attention du gouvernement. Je suis au courant de la gravité du problème. Nous en avons discuté en comité et au Sénat. La question a été aussi abordée à la Chambre.

Vous dites que vous avez parlé à deux ministres. Ils ne vous ont rien appris de nouveau. Nous voici dix mois plus tard.

Essayons de broser un tableau de la situation. Nous pouvons le faire pour le compte des autres sénateurs et des membres de la Chambre des représentants aux États-Unis, mais nous souhaiterions expliquer la situation au ministre de l’Agriculture lorsqu’il comparaitra.

Vous avez fait allusion à la réduction du cheptel. Il est possible que rien n’ait changé. Pourriez-vous me broser un tableau de la situation advenant le cas où le gouvernement fédéral n’interviendrait pas, ce qui est le cas depuis les neuf ou dix derniers mois, si je peux m’exprimer ainsi? Rien n’a changé à la



United States, and suddenly everyone is a protectionist down there. What do you see for December of 2004 or spring of 2005? What do you see, all three of you?

**Mr. Hayden:** First, that cannot happen.

**Senator Tkachuk:** Just say it.

**Mr. Hayden:** Quite simply, we as Canadians cannot allow that to happen. It has hit the urban communities sufficiently now that the consciousness of the seriousness of the situation is there.

I am an optimist. I think that in the next couple of weeks, we will have a positive announcement from our finance and agriculture ministers.

If we do not have that announcement, things will accelerate quickly. We do not have the capacity in Canada to hold over the number of animals with which we have to deal. The industry in North America cannot afford the black eye of a major cull because what will come out in the media will be different from the reality. We do not need that situation. The Americans do not need that situation. The beef industry globally does not need that situation.

It will not be looked at as an action to correct the market. It will be looked at as an action to correct a disease, which it is not.

I am a fourth-generation farmer. I do not look down the road at bad scenarios. If I did, my family would have been in the city many generations ago.

**Mr. Hardy:** We can make many programs work by making some changes. It will work for the cattle industry. We need something to supplement things.

I am more optimistic. I think that the federal government will come forward with a plan. They were receptive to what we were talking about. That is a personal feeling. I sincerely believe the United States cannot keep the border closed for too long because they have markets they want to get into. How they treat us is how they will be treated, and we have that going for us.

We have one plus we did not have a while ago. The comment period is 30 days. They will review it, then there will be another 30 days. I am optimistic that they will open the border in late May or June.

If they do not, we do have a situation. In that case, we should expedite some of our slaughtering capacity. If they do not open the border, perhaps we should look at closing the border to everything for 30 months.

We can do dramatic things in Canada, but that is not the right way to go. The right way to go is to get the border open and get international trade going.

frontière en raison de l'élection présidentielle imminente aux États-Unis. Soudainement, tous les Américains deviennent protectionnistes. Selon vous, quelle sera la situation en décembre 2004 ou au printemps 2005? Je pose cette question à vous trois.

**M. Hayden:** Premièrement, cela ne peut pas se produire.

**Le sénateur Tkachuk:** Mais encore?

**M. Hayden:** C'est assez simple: nous, les Canadiens, ne pouvons pas permettre qu'une telle chose se produise. La crise a assez touché les collectivités urbaines que celles-ci ont pris conscience de la gravité de la situation.

Je suis un optimiste. Au cours des prochaines semaines, je pense que nos ministres des Finances et de l'Agriculture auront de bonnes nouvelles à nous annoncer.

Dans le cas contraire, la situation se dégradera rapidement. Le Canada n'a pas la capacité de conserver le nombre d'animaux que nous devons gérer actuellement. L'industrie nord-américaine ne peut pas se permettre les conséquences néfastes d'un abattage sélectif massif, parce que les médias en brosseront un tableau différent de la réalité. Nous n'avons pas besoin d'une telle situation, et les Américains non plus. La même chose vaut pour l'ensemble du secteur de l'élevage bovin.

Les mesures prises ne seront pas considérées comme une initiative visant à corriger le marché. On dira que ces mesures visent à enrayer une maladie, ce qui n'est pas le cas.

Je suis de la quatrième génération d'agriculteurs. Je n'envisage pas les scénarios pessimistes. Si je le faisais, ma famille aurait déménagé en ville il y a bien des décennies.

**M. Hardy:** En apportant certaines modifications, nous rendrons de nombreux programmes efficaces. Le tout fonctionnera pour l'élevage bovin. Nous avons besoin de mesures complémentaires.

Je suis plus optimiste. Je pense que le gouvernement fédéral présentera un plan. Ses représentants ont bien accueilli nos propos. C'est ce que je pense. Je crois sincèrement que les États-Unis ne peuvent pas fermer trop longtemps leur frontière en raison des marchés qu'ils veulent pénétrer. Ils seront traités comme ils nous traitent, ce qui joue en notre faveur.

Nous possédons un avantage que nous n'avions pas il y a quelque temps. Le délai réservé aux observations est de 30 jours. Celles-ci seront examinées, puis un autre délai de 30 jours sera fixé. J'ai bon espoir que les États-Unis ouvriront leur frontière à la fin de mai ou en juin.

S'ils ne le font pas, nous serons aux prises avec un problème. Nous devrions alors accélérer notre abattage sélectif. Nous devrions peut-être envisager de fermer notre frontière pour tous leurs produits pendant 30 mois.

Nous pouvons prendre des mesures draconiennes au Canada, mais ce n'est pas l'attitude à adopter. Il faudrait plutôt faire ouvrir la frontière et remettre en branle les échanges internationaux.

Being a protectionist does not help much either. You criticize them and then do it yourself. We can do it if we want to protect an industry. Those are irrational ways of handling it. There are other options.

**Mr. Briese:** I agree with what they are saying. We cannot let it happen. Our provincial government has estimated the impact in Manitoba at \$1 million a day. In a fairly small province, we are somewhere over \$300 million in costs on this already.

It takes a little longer to creep into the centre of Winnipeg, but it impacts every sector of our population.

We believe that we need some bridge financing. This whole picture changes daily. We can be here saying something today and the scenarios out there can change next week.

There has been some very positive movement. The exports into Mexico at the present time, only of boxed meat, have been a very positive thing. That was not there on July 20 last year.

Gradually, we will see improvements. We need some bridging to get us there.

**Senator Sparrow:** I will talk a little about the other portion of the industry. We have developed quite a buffalo industry in Western Canada, as well as an elk industry, which we know is in deep trouble.

I was at a buffalo sale last Friday where bred buffalo cows were selling for \$50 apiece. Spring heifers that would be bred this year were selling for seven and eight cents a pound. You cannot survive very long on that. I throw that out simply to extend the discussion to more than just cattle.

Mr. Hayden mentioned that there are three expanding plants and three new ones. Were they in the works before the crisis?

**Mr. Hayden:** My understanding is that the expansions may have been in the works. With regard to the three new plants that I have heard of, some of what they are doing is very innovative. The producers themselves will invest in the plants and guarantee to supply a certain number of head per year to be processed at those facilities. In that way, the market will not pull them away to another production facility because they have to guarantee a certain supply. That is one thing that is being worked on. That is good news and it is people right on the ground doing it.

To get the business growing sufficiently, you obviously have to grow the customer base on the other side to support it. You just made that point by giving us the numbers on the buffalo sale. It is fine to diversify and move into other areas, but

Le protectionnisme n'est guère utile également. Vous critiquez les Américains, puis vous les imitez. Nous pouvons le faire si nous voulons protéger un secteur. Ce sont des solutions illogiques. Il en existe d'autres.

**M. Briese:** Je suis d'accord avec eux. Nous ne pouvons pas laisser les choses suivre leur cours. Selon notre gouvernement provincial, les répercussions financières s'établissent à un million de dollars par jour au Manitoba. Notre province assez petite est déjà aux prises avec des coûts supérieurs à 300 millions de dollars.

Les répercussions nécessitent un peu plus de temps avant d'atteindre le centre de Winnipeg, mais elles touchent chaque secteur de notre population.

Nous croyons que nous avons besoin d'une certaine aide financière provisoire. La situation générale change quotidiennement. Nous pouvons très bien tenir des propos aujourd'hui, mais les scénarios pourront se modifier la prochaine semaine.

Nous avons eu des échanges très positifs. Les exportations à destination du Mexique constituent un de ces échanges très positifs. Nous parlons uniquement de viande en boîte. Ces exportations n'existaient pas le 20 juillet dernier.

Nous verrons graduellement les améliorations se produire. Nous avons besoin d'une aide financière provisoire d'ici là.

**Le sénateur Sparrow:** J'aborderai brièvement l'autre partie du secteur. Dans l'Ouest du Canada, nous avons mis en valeur un secteur assez important pour l'élevage du bison et du wapiti. Nous savons que ce secteur est aux prises avec de graves difficultés.

J'ai assisté à une vente de bisons vendredi dernier. Des bisons pleines étaient vendues 50 \$ chacune. Des génisses du printemps qui seraient fécondées cette année se vendaient sept et huit cents la livre. Vous ne pouvez pas survivre très longtemps avec de tels prix. Je cite ces chiffres simplement pour que le débat ne porte pas uniquement sur le secteur de l'élevage bovin.

Monsieur Hayden a signalé que trois usines de transformation s'agrandissaient et qu'il y en avait trois nouvelles. Fonctionnaient-elles avant la crise?

**M. Hayden:** Je crois comprendre que celles qui ont été agrandies fonctionnaient peut-être. En ce qui concerne les trois nouvelles usines de transformation dont j'ai entendu parler, certaines comportent des aspects très innovateurs. Les producteurs investiront dans ces usines et y garantiront la livraison d'un certain nombre de têtes par année. Ainsi, le marché ne les amènera pas à fournir leurs produits à une autre installation parce qu'ils doivent garantir un certain approvisionnement. C'est un aspect auquel on travaille. Il s'agit de bonnes nouvelles, et ce sont les personnes sur place qui en sont la cause.

Pour que les affaires marchent suffisamment, vous devez de toute évidence obtenir davantage de votre clientèle pour appuyer le secteur. Vous venez de le souligner en nous citant les chiffres sur la vente de bisons. C'est bien de diversifier et d'ouvrir de



you need a good business plan. That is what happened to our buffalo industry and our elk industry when the border was closed to them too.

As far as I know, the three new plants are as a result of BSE.

**Senator Sparrow:** The hog industry has been suffering again in Canada. The cycle for hog production is so much shorter than for the cattle industry, so we can move from high markets to very low markets rapidly.

Governments in Western Canada, and other governments as well, have encouraged the production of hogs. They have loaned money and promoted the expansion of hog barns and so on without using common sense. They told hog farmers that everything they could produce would be sold to Korea and other places. However, that is not happening. Markets just do not operate that way. You cannot suddenly double your production and expect the world market to pick it up. That is what happened to the hog industry.

I am very concerned about the cattle industry when we talk about expanding killing facilities. We were doing just fine in that industry a year ago. I am not saying there were no plans to expand, but this will not solve our problem. We are grabbing at straws. The problem is the border, and we have to have that opened.

You said that you talked to Mr. Goodale and people from the Ministry of Agriculture and that they were receptive to some of your suggestions. Have you given those suggestions to us? Will you tell us what answers your people suggested to those ministers and their departments?

**The Chairman:** Mr. Hardy listed five points in the conclusion of his paper.

Is there something in addition to that, Mr. Hardy?

**Mr. Hardy:** That was basically it. One addition is bridge funding until this is cleared up. We also mentioned the loss of equity and the changes one needs to make to make that work.

**Mr. Briesse:** You talked about growing the industry. There is a limiting factor on growing the industry, and that is land that is suitable for cattle and that can provide the feed. There is still some room for expansion in our cattle herd, but we are very close to our limit now.

You said that a year ago we were going along just fine. Maybe we were not. Manitoba, in particular, was sending literally every cull animal south of the border. We have to be more self-sufficient in that respect. It is just another case of where we need some value-added in an industry. We should be doing more of the processing ourselves.

nouveaux créneaux, mais vous devez disposer d'un plan d'affaires efficace. C'est ce qui est arrivé à notre secteur de l'élevage du bison et du wapiti lorsque la frontière a été fermée à l'exportation de leurs produits.

À ce que je sache, les trois nouvelles usines de transformation sont le résultat de la crise de l'ESB.

**Le sénateur Sparrow:** Le secteur de l'élevage du porc est encore aux prises avec des difficultés au Canada. Le cycle de la production porcine est beaucoup plus court que celui de la production bovine. Nous pouvons donc passer rapidement d'un marché florissant à un marché très faible.

Les gouvernements provinciaux de l'Ouest du Canada et les autres gouvernements ont encouragé la production porcine. Ils ont notamment accordé des prêts et favorisé l'expansion des porcheries, sans faire preuve de discernement. Ils ont dit aux éleveurs de porc que tout ce qu'ils pourraient produire serait vendu en Corée et dans d'autres pays. Cependant, ce scénario ne s'est pas concrétisé. Les marchés ne fonctionnent tout simplement pas de cette façon. Vous ne pouvez pas soudainement doubler votre production et vous attendre à pouvoir l'écouler sur le marché mondial. C'est ce qui s'est produit au sein de l'industrie du porc.

Je m'inquiète beaucoup du secteur de l'élevage bovin lorsque nous envisageons d'augmenter le nombre d'abattoirs. Il y a un an, tout allait si bien dans ce secteur. Je ne dis pas qu'il n'y avait aucun plan d'agrandissement, mais cela ne résoudra pas notre problème. Nous nous accrochons à n'importe quoi. Le problème est le suivant: nous devons faire rouvrir la frontière.

Vous avez dit avoir parlé à M. Goodale et à des représentants du ministère de l'Agriculture. Vous avez ajouté qu'ils ont bien accueilli certaines de vos propositions. Vous avez-vous fait part de ces propositions? Nous donneriez-vous des précisions sur ce que vous avez proposé aux ministres et à leurs fonctionnaires?

**Le président:** M. Hardy a énuméré cinq points dans la conclusion de son mémoire.

Monsieur Hardy, souhaitez-vous ajouter quelque chose?

**M. Hardy:** C'était l'essentiel. Je pourrais ajouter l'aide financière provisoire jusqu'à ce que le problème soit réglé. Nous avons également mentionné la baisse de la valeur et les modifications qu'il faut apporter pour que le tout fonctionne.

**M. Briesse:** Vous avez parlé de la croissance de l'industrie. Il existe un facteur qui restreint cette croissance. Il s'agit des terres propices à l'élevage bovin et susceptibles de fournir la pâture. Il est encore possible d'accroître nos troupeaux de bovins, mais la limite est presque atteinte actuellement.

Vous avez indiqué que les choses allaient si bien il y a un an. Ce n'était peut-être pas le cas. Le Manitoba, en particulier, envoyait pratiquement chaque animal abattu au sud de la frontière. Nous devons être plus autonomes à cet égard. Ce n'est là qu'un autre exemple de la nécessité d'avoir une certaine valeur ajoutée dans ce secteur. Nous devrions nous occuper davantage de la transformation.

**Senator Sparrow:** This is going a little beyond the subject matter, but in the last few days there have been comments in the newspapers about the world consumption of grain being in a crisis condition within a couple of years. I become concerned about that because it is not backed up with specific statistics.

You are here today because both grain and cattle farmers are in trouble. Have you heard anything about a possible shortage of feed grains in the world that would help the agriculture industry in particular?

**Mr. Hardy:** Considering the price we are receiving for our product now, it is difficult to believe that there will be a shortage in the near future. That was one professor's view of the world. I have heard that many times before, as have you as a farmer. I really do not know. One would have to be much more knowledgeable about the situation than I am, but I do know that although the world has a growing population, many countries cannot afford to buy our food, even at our cost of production. That will always be a problem for us because in Western Canada we are so far from the markets. It costs me about \$60 a tonne just to ship my grain by rail to the port. That eats up all the profit, and then there is the handling to pay for as well. Half the cost of the grain being shipped is in shipping and handling. That makes it very difficult for the world markets to purchase. Most of the countries that want our grain are poor countries that probably need it but do not have the cash to buy it, even at our cost of production.

**Senator Gustafson:** On a point of information, the grain council in London announced in the last two days that the world grain supply is at its lowest level for many years. I do not have the exact numbers, but that was announced a couple of days ago.

**Senator Lawson:** I wish to make two quick observations. I know how sensitive this issue is. In my previous life, I was in the business of breeding and embryo transplants, et cetera. It is essential to talk about the surplus, which I have heard placed at 900,000 or 1 million cattle, and no one wants to deal with that. However, Senator Sparrow made the observation the other day that the problem will grow because there is another calf crop coming.

**Mr. Hardy,** you talked about the attitude of the Americans now.

They have now felt the pain that they subjected us to, and that is why I think there is a lot of merit in what Senator St. Germain proposed. I know from my own experience that in this room there are probably a half-dozen of the best-qualified senators, knowledgeable about this industry, like Senators Gustafson, Sparrow, Fairbairn and St. Germain.

**Le sénateur Sparrow:** Nous débordons légèrement la question qui nous intéresse. Cependant, nous avons pu lire dans les journaux des propos sur la possibilité que le marché mondial des céréales connaisse une crise au cours des deux ou trois prochaines années. Je suis perplexe, parce que le tout n'est pas étayé de statistiques précises.

Vous comparez aujourd'hui parce que les producteurs de céréales et les éleveurs de bovins sont aux prises avec des problèmes. Avez-vous entendu parler d'une possible pénurie mondiale de céréales fourragères qui aiderait particulièrement le secteur agricole?

**M. Hardy:** Compte tenu du prix que nous touchons pour notre produit actuellement, il est difficile de croire à une pénurie dans un proche avenir. C'était l'avis d'un professeur au sujet du marché mondial. J'ai déjà entendu souvent évoquer cette possibilité, et vous l'avez également entendu comme agriculteur. Je ne le sais vraiment pas. Il faudrait être beaucoup plus au fait de la situation que je ne le suis, mais je sais effectivement que, malgré l'accroissement de la population mondiale, bien des pays ne peuvent pas acheter nos aliments, même si le prix demandé équivaut à notre coût de production. Cette situation nous causera toujours un problème parce que l'Ouest du Canada est si éloigné des marchés. Je dois payer environ 60 \$ la tonne uniquement pour expédier mes céréales par chemin de fer jusqu'au port. Ces frais absorbent tous les profits. De plus, il faut également assumer les frais de manutention. Les frais d'expédition et de manutention constituent la moitié des coûts du transport des céréales. Il est donc très difficile d'écouler nos produits sur le marché mondial. La plupart des pays qui veulent nos céréales sont des pays pauvres qui en ont probablement besoin, mais qui n'ont pas les moyens de les acheter, même si le prix équivaut à notre coût de production.

**Le sénateur Gustafson:** À titre d'information, le Conseil international des céréales de Londres a annoncé, il y a deux jours, que l'approvisionnement mondial en céréales a atteint son plus bas niveau depuis de nombreuses années. Je ne peux citer les chiffres exacts, mais le tout a été annoncé il y a quelques jours.

**Le sénateur Lawson:** Je souhaiterais formuler deux brèves observations. Je sais à quel point cette question est délicate. Avant de devenir député, je travaillais dans le domaine de l'élevage, de la transplantation embryonnaire, et cetera. Il est essentiel de parler de l'excédent, qui se situe, selon ce que j'ai entendu, à 900 000 ou 1 million de bovins, et personne ne veut de tels niveaux. Cependant, le sénateur Sparrow a indiqué l'autre jour que le problème s'exacerbera en raison de la prochaine production de veaux.

**Monsieur Hardy,** vous avez parlé de l'attitude actuelle des Américains.

Ils sont aux prises avec les conséquences néfastes qu'ils nous ont fait subir, et c'est pourquoi, selon moi, ce que propose le sénateur St. Germain est très valable. Je sais par expérience qu'il y a probablement ici une demi-douzaine des sénateurs les plus compétents et les mieux informés au sujet de ce secteur. Je fais allusion notamment aux sénateurs Gustafson, Sparrow, Fairbairn



They would make an ideal group to send to meet directly with some of the American senators.

I know in my former life we had those kinds of meetings between Canada and the U.S., and with some success. It is certainly worth a try. Senator St. Germain said transportation funds are available. I think we should do whatever it takes, and we are on a timeline here.

**Senator Mercer:** You mentioned bridge financing. A few witnesses we heard from several weeks ago suggested two actions the government could take for the short term. They were, one, temporary minimum pricing to stabilize the cattle market, and two, a loan guarantee program to allow producers to purchase cattle and keep the market functioning. Would you support implementation of both of those? Those came from people in the industry in Western Canada.

**Mr. Briese:** I will speak to the loan guarantee question. Our province just put in a fairly small one. It is for feedlots, a \$175,000 maximum loan option. Initially, I do not think the uptake was good for the simple reason that people still have no idea where they will be at the end of this period. It is a case of going further into debt. Basically, many of our feedlots are operating at the whim of the bank right now. They are broke, but just have not fallen over.

**Mr. Hardy:** A loan guarantee for feedlots might help, because we need to keep our feedlots. They are part of the lifeline. Cash, in particular for our calf operations, is really important. If you do not keep the producer growing the calves and the border does open, next fall you will be hearing the opposite. A year from now we will be saying we do not have enough to supply what we need. It is very important. I know it is always a gamble when governments put out money and it does not always work. Now is an important time, probably the most important time, in Western Canada for our cattle industry to get some cash flow going, and it is the only way I know. They have exhausted every other avenue, from NISA to selling everything they could. It is gone. When you sell a cow, you get nothing for it. If you could hold it until the borders open, you would have some cash flow again. It is important to do that.

**Mr. Hayden:** I agree completely. We have to get it into the hands of the producers. When we come out of this process, we have to be left with a sustainable business. There are hidden dangers of which we need to be aware. There are four pillars to sustainability. The economic pillar is closely attached to the environmental one. Mr. Briese touched on it but did not go into detail. The risk we run here is that if the livestock industry runs into a wreck, to the point that marginal lands are put back under

et St. Germain. Ils constitueraient un groupe idéal que nous pourrions envoyer négocier directement avec certains sénateurs américains.

Avant que je sois député, ce genre de réunions se tenaient entre le Canada et les États-Unis. Elles donnaient certains résultats. Il vaut certainement la peine d'essayer. Le sénateur St. Germain a souligné que des crédits sont disponibles pour le transport. Je pense que nous devrions prendre toutes les mesures nécessaires possibles, et nous devons composer avec une échéance.

**Le sénateur Mercer:** Vous avez parlé de l'aide financière provisoire. Il y a plusieurs semaines, des témoins ont proposé deux mesures que le gouvernement pourrait prendre à court terme. Premièrement, il faudrait un prix minimum temporaire pour stabiliser le marché du bétail. Deuxièmement, il faudrait établir un programme de garantie de prêts pour permettre aux producteurs d'acheter les bovins et au marché de fonctionner. Appuieriez-vous la mise en oeuvre de ces deux propositions? Elles ont été formulées par des représentants de l'industrie dans l'Ouest du Canada.

**M. Briese:** J'aborderai la question du programme de garantie de prêts. Notre province vient de mettre en oeuvre un programme analogue, qui est assez restreint. Il vise les parcs d'engraissement et comporte l'octroi d'un prêt maximal de 175 000 \$. Initialement, je ne pense pas qu'il y a eu beaucoup d'intéressés pour la simple raison que les gens n'ont encore aucune idée de leur situation à la fin de cette période. Leur endettement ne ferait que s'accroître. Essentiellement, bon nombre de nos parcs d'engraissement sont à la merci de la banque actuellement. Ils sont sans le sou, mais n'ont pas encore jeté la serviette.

**M. Hardy:** Une garantie de prêt pour les parcs d'engraissement pourrait être utile, car ces parcs sont d'une importance vitale pour nous. Il est vraiment crucial d'avoir de l'argent liquide, surtout pour l'élevage du veau. Si l'élevage du veau ne se poursuit pas et si la frontière reste fermée, vous entendrez le contraire l'automne prochain. Dans un an, nous dirons que nous ne pouvons pas répondre à la demande. C'est très important. Je sais que c'est toujours un pari que prennent les gouvernements quand ils versent des fonds et que cela ne marche pas toujours. Le moment est peut-être venu, et probablement c'est le moment le plus important, pour que l'industrie du bétail de l'Ouest canadien ait des rentrées d'argent et c'est la seule façon de faire que je connaisse. Ces producteurs ont envisagé toutes les autres solutions, qu'il s'agisse du CSRN ou de la vente de ce qu'ils possèdent. C'est terminé. Lorsque vous vendez une vache, vous n'en retirez rien. Si vous pouviez la garder jusqu'à l'ouverture des frontières, vous auriez de nouveau des rentrées d'argent; il est donc important d'agir dans ce sens.

**M. Hayden:** Je suis complètement d'accord, il faut que les producteurs aient accès à des fonds. À la fin de ce processus, il faut que ce secteur soit viable. Il faut avoir conscience de certains risques cachés. La viabilité du secteur est assortie de quatre piliers; le pilier économique est étroitement lié au pilier environnemental et M. Briese a abordé ce sujet sans toutefois aller dans les détails. Le risque que nous courons ici, c'est que si l'industrie du bétail se retrouve dévastée, jusqu'au point où les terres marginales seront

cultivation and into grain production for the supposed shortage of grain in the future, we will have some real environmental issues with which we will have to deal. All four pillars, including the social pillar and the cultural pillar, feed into the good environmental practices that have occurred in the livestock and agricultural industries. This country is too valuable to waste by not sustaining this industry.

**The Chairman:** That is a wonderful comment on which to end this presentation, Mr. Hayden.

On behalf of the committee, I thank the three of you for a most excellent presentation. You gave us a lot of information. You gave us a lot of statistics and data. I can assure you that we have a lot of sympathy and understanding and a lot of desire to do something about the problems you have so carefully delineated for us today. Thank you very much for coming.

**Mr. Hardy:** Thank you, Mr. Chairman, and all honourable senators for hearing us out and listening to our concerns about Canada, in particular, Western Canada. It is greatly appreciated that you took the time.

**The Chairman:** Honourable senators, the next group of presenters is a panel consisting of Mr. Terry Hildebrandt, President of the Agricultural Producers Association of Saskatchewan; Mr. Bill Newton, President of the Western Stock Growers' Association; and Mr. Marvin Shauf, the Second Vice-President of the Canadian Federation of Agriculture.

**Mr. Terry Hildebrandt, President, Agricultural Producers Association of Saskatchewan:** Honourable senators, we appreciate this opportunity to be here.

I want to tell you how this panel was put together. The Agricultural Producers Association of Saskatchewan put together a four-part contingency plan for BSE back in midsummer. Through that process, we met Bill Newton, President of the Western Stock Growers' Association. That association was also working on the cull situation. Our organizations both saw the cull as the overriding priority situation.

Our collaboration boiled down to a collaborative paper that we took to the Canadian Federation of Agriculture. They endorsed our four-part plan, which is printed in the document before you. We then took our plan to the minister's National Safety Advisory Committee, which also endorsed it. If you are wondering how this particular threesome got together, that is an overview.

**Mr. Marvin Shauf, Second Vice-President, Canadian Federation of Agriculture:** Honourable senators, the Canadian Federation of Agriculture, or CFA, is an organization that represents over 200,000 farm families from coast to coast. It was formed to provide a unified voice on behalf of Canadian producers. As that unified voice, the CFA is dedicated to promoting the interests of Canadian agriculture and to ensuring the continued development of a viable and vibrant agriculture industry.

de nouveau cultivées et utilisées pour la production de céréales pour la soi-disant future pénurie de céréales, nous serons confrontés à de vrais problèmes environnementaux. Les quatre piliers, y compris le pilier social et le pilier culturel, dépendent des bonnes pratiques environnementales adoptées par l'industrie du bétail et par le secteur agricole. On ne peut se permettre d'abandonner notre pays si précieux et c'est pourquoi il faut soutenir cette industrie.

**Le président:** C'est une magnifique conclusion, monsieur Hayden.

Au nom du comité, je vous remercie tous les trois pour un exposé des plus excellent; vous nous avez transmis beaucoup d'information, de statistiques et de données. Je peux vous assurer que nous compatissons à vos difficultés et nous comprenons tant et si bien que nous souhaitons agir pour régler les problèmes que vous nous avez si bien décrits aujourd'hui. Merci beaucoup.

**M. Hardy:** Merci, monsieur le président, et honorables sénateurs, de nous avoir écouté parler de nos préoccupations au sujet du Canada et de l'Ouest canadien en particulier. Nous vous remercions de nous avoir consacré le temps nécessaire.

**Le président:** Honorables sénateurs, le prochain groupe de témoins comprend M. Terry Hildebrandt, président de l'Agricultural Producers Association of Saskatchewan; M. Bill Newton, président de la Western Stock Growers' Association, et M. Marvin Shauf, deuxième vice-président de la Fédération canadienne de l'agriculture.

**M. Terry Hildebrandt, président, Agricultural Producers Association of Saskatchewan:** Honorables sénateurs, merci de nous recevoir aujourd'hui.

J'aimerais vous dire comment s'est formée cette table ronde. L'Agricultural Producers Association of Saskatchewan a préparé au cours de l'été dernier un plan d'urgence à quatre volets suite à la crise de l'ESB. Au cours de ce processus, nous avons rencontré Bill Newton, président de la Western Stock Growers' Association. Cette association s'intéressait également à la situation des animaux de réforme et nos deux organisations ont compris que ce problème devait être réglé en priorité.

Notre collaboration a donné lieu à un document conjoint que nous avons présenté à la Fédération canadienne de l'agriculture, laquelle a approuvé notre plan à quatre volets, qui est imprimé dans le document que nous vous avons remis. Nous avons ensuite présenté notre plan au comité consultatif national ministériel sur la protection du revenu, qui l'a également approuvé. C'est ainsi que se résume la façon dont notre groupe s'est constitué.

**M. Marvin Shauf, deuxième vice-président, Fédération canadienne de l'agriculture:** Honorables sénateurs, la Fédération canadienne de l'agriculture — la FCA — est un organisme qui représente plus de 200 000 familles agricoles canadiennes d'un océan à l'autre. Elle a été fondée pour servir de porte-parole aux agriculteurs canadiens. À cet égard, la FCA s'engage à promouvoir les intérêts de l'agriculture canadienne, tout en assurant le développement durable d'une industrie agricole viable et dynamique.



Agriculture in Canada is defined by the dependency that individual sectors have on one another to remain viable. Today, we would like to speak to you regarding the need to return viability to one important sector of agriculture — our cattle industry, including associated ruminants.

What have we learned about BSE? We currently have 300,000 cull animals that have decreased in value by at least half since BSE arose. That number of animals is estimated to reach 700,000 by year-end. Meat from those animals continues to be priced to consumers at rates similar to pre-BSE value.

Further processors in Canada are asking for supplementary import permits to be resumed. Obviously, as producers, as an industry, we have supply. In fact, we have oversupply. We have demand for the product or the further processors would not be asking for supplementary permits.

What is wrong with this picture? Currently, the packers in this country have a natural monopoly because there is no alternative but to turn to them for processing animals into meat. There is in fact a disincentive for packers to process beef over 30 months old. Under current trade rules for export to the U.S., packers are required to have separate lines and segregation capabilities to handle animals over 30 months and those under 30 months. Due to the cost of cleanup and changeover and because there is no alternative market outlet available, the packers are reluctant to process cull animals.

Further, production of cull animals will reduce the potential for packers to maximize their margins in under-30-month beef, for which markets are more easily obtained compared to markets for cull animals. This has led to a disconnection between the supply and the demand.

This disconnection has become a problem for both producers and our further processors. It is important to fix this problem internally to ensure we do not simply enlarge the problem in Canada. If we import more beef of this class under current trade rules, livestock prices in Canada will continue to be further depressed. We will prolong the problem for the whole agriculture industry. Fixing these problems will then become more expensive.

We need to increase the packing capacity in Canada to ensure that demand is met, both domestically and in the export markets that are still available. Canada can afford to spend a large amount of money to fix this problem rather than issuing the supplementary permits that are and will be asked for. That is the only way to extract value from over-30-month cattle.

L'agriculture canadienne est caractérisée par l'interdépendance des secteurs individuels les uns par rapport aux autres, qui est nécessaire pour assurer sa viabilité. Nous souhaitons parler aujourd'hui de la nécessité de redonner une viabilité à un secteur essentiel de l'agriculture — notre secteur du bétail, y compris les autres espèces de ruminants.

Qu'avons-nous appris en ce qui concerne l'ESB? Nous disposons actuellement de 300 000 animaux de réforme ayant perdu la moitié ou plus de la valeur qu'ils avaient avant la crise de l'ESB. Selon les estimations, ce nombre devrait monter à 700 000 d'ici la fin de l'année. Pourtant, les prix de la viande provenant de ces animaux qui ont été fixés pour les consommateurs demeurent similaires aux prix en place avant la crise de l'ESB.

Les transformateurs de second cycle demandent de renouveler leur permis d'importation supplémentaire. Il est clair qu'en tant que producteurs, nous devons répondre à la demande; en fait, nous disposons d'une offre excédentaire. Le produit est en demande, autrement les transformateurs ne demanderaient pas de permis supplémentaire.

Qu'est-ce qui ne tourne pas rond? Les exploitants d'abattoirs dans notre pays détiennent actuellement un monopole naturel, puisqu'il n'existe pas d'alternative pour transformer les animaux en viande. On dissuade les exploitants d'abattoirs de transformer le boeuf provenant d'animaux âgés de plus de 30 mois. En vertu des règles commerciales en vigueur avec les États-Unis, les exploitants d'abattoirs doivent posséder des capacités de chaînes de production et de ségrégation distinctes pour gérer à la fois la viande bovine provenant d'animaux de plus de 30 mois et la viande des animaux de moins de 30 mois. En raison des coûts d'assainissement et de permutation et comme il n'existe aucun autre débouché commercial pour les exploitants d'abattoirs, ceux-ci hésitent à transformer des animaux de réforme.

Par ailleurs, la production d'animaux de réforme réduirait le potentiel qu'ont les exploitants d'abattoirs de maximiser leurs marges de profit quant au boeuf provenant d'animaux de moins de 30 mois, pour lequel il est plus facile de trouver des marchés que pour les animaux de réforme. Cela a mené à un écart entre l'offre et la demande.

Il s'agit désormais d'un problème à la fois pour les producteurs et pour les transformateurs de second cycle. Il est essentiel de régler ce problème à l'interne pour s'assurer de ne pas aggraver la situation au Canada. Si nous importons davantage de boeuf de cette qualité en vertu des règles commerciales en vigueur, le niveau des prix du bétail canadien continuera à baisser et le problème s'étendra à toute l'industrie agricole canadienne, ce qui le rendra d'autant plus coûteux à régler.

Nous devons augmenter la capacité des abattoirs au Canada afin de répondre à la demande sur le marché intérieur et les marchés d'exportation qui nous sont encore ouverts. Le Canada peut se permettre de dépenser de grosses sommes d'argent pour régler le problème, plutôt que de délivrer des permis supplémentaires. Il s'agit de la seule façon d'extraire de la valeur du bétail de plus de 30 mois.

The Canadian Agricultural Income Stabilization, or CAIS, program will be responsible for backfilling the value lost in the producer's margin if that value does not come from the market. That requires a proactive fix for this situation.

The market for all slaughter animals is dysfunctional and has been since May 20. It was made even more dysfunctional by the federal government's cull animal program that required a slaughter certificate to participate. The program effectively told packers they did not have to pay for animals any more. The animals would come to them because that was the only way producers could get value from their cull animals. That was because in order to participate in the federal program, the producer had to have a slaughter certificate.

Minister Speller changed that requirement in February. That was a good first step. The next step is to create a competitive market. Additional packing capacity would help to create value in those animals. A third step may be a structured, strategic depopulation of cull animals to maintain a stable herd. That meat must be removed from viable markets.

Depopulation must be considered in the context of an extended loss of market access to the United States and other markets to which Canada has access through the United States. Approximately 700,000 animals is a large number, even in a normal market situation. In the present situation, it is a huge number. It overhangs the market supply, which presently largely exceeds demand. More specifically, there is excess supply with respect to slaughter capacity for these animals. There is no export market available for these animals. There is a limited packing capacity for them to feed domestic demand.

The restriction on packers having over-30-month beef in their plants if they are exporting to the United States further reduces the value of these animals. Their existence is costing both government and producers money every day. Even if the export markets do open to over-30-month beef, we will continue to be limited in our capacity to slaughter these animals. We need to be proactive in dealing with this issue.

A strategy to deal with it should have been designed several months ago. We proposed that in the four-point program. Many cull animals will deliver calves in the next month. If the border does not open in the near future, the problem will again be enlarged due to the increased production from cull animals.

Another expanding problem is the number of cull animals. As the value of beef falls for the producer, it will have an increasingly predatory effect on the value of other animal meats. Beef continues to cause financial problems in all sectors of agriculture because reduced values destroy producers' balance sheets, and then credit becomes more expensive for everyone in the industry.

Le Programme canadien de stabilisation du revenu agricole — le PCSRA — doit viser à combler la perte de valeur des marges de profit des producteurs si cette valeur ne provient pas du marché. Il faut trouver une solution proactive à cet égard.

L'ensemble du marché des animaux de boucherie est dysfonctionnel depuis environ le 20 mai. La situation a été aggravée par la mise en place du programme fédéral relatif aux animaux de réforme, qui exige un certificat d'abattage pour participer au programme. En effet, ce programme indiquait aux exploitants d'abattoirs qu'ils n'avaient plus à payer les animaux de réforme et que ceux-ci viendraient à eux, car il s'agissait de la seule façon pour les producteurs d'en tirer de la valeur. Tout cela s'explique par le fait que pour participer au programme fédéral, le producteur devait avoir un certificat d'abattage.

Le ministre Speller a changé cette exigence en février — première étape essentielle. La prochaine étape consiste à créer un marché concurrentiel. De plus, une capacité d'abattage supplémentaire permettrait de créer de la valeur pour ces animaux. La troisième étape pourrait être l'abattage structuré et stratégique de tous les animaux de réforme. Cette viande doit être retirée des marchés viables.

L'abattage intégral des animaux de réforme doit être examiné dans le contexte de la perte d'accès de longue durée au marché américain et à d'autres marchés, auxquels le Canada accède par l'intermédiaire des États-Unis. Environ 700 000 animaux représentent un très grand nombre d'animaux, même pour un marché ordinaire. Dans la situation actuelle, il s'agit d'un nombre très important et d'une offre excédentaire qui dépasse largement la demande actuelle. Plus précisément, l'offre est excédentaire par rapport à la capacité d'abattage de ces animaux. Il n'existe aucun marché d'exportation pour ces animaux et la capacité d'abattage est trop limitée pour répondre à la demande intérieure.

La limite imposée aux exploitants d'abattoirs qui ne peuvent pas accepter d'animaux de plus de 30 mois, s'ils exportent à destination des États-Unis, diminue encore davantage la valeur de ces animaux. Leur existence coûte tous les jours de l'argent au gouvernement et aux producteurs. Par ailleurs, même si les marchés d'exportation s'ouvrent à la viande provenant d'animaux de plus de 30 mois, notre capacité d'abattre ces animaux demeure limitée. Nous devons adopter une approche proactive pour régler ce problème.

Il y a déjà plusieurs mois que nous aurions dû élaborer une stratégie à cet égard. C'est ce que nous proposons dans notre programme à quatre volets. De nombreuses vaches de réforme vont mettre bas le mois prochain. Si la frontière ne s'ouvre pas dans un avenir proche, le problème s'aggravera en raison de l'augmentation de la production provenant des animaux de réforme.

Le nombre d'animaux de réforme constitue un autre problème croissant. À mesure que décroît la valeur du boeuf pour le producteur, elle tend à avoir un effet prédateur sur les autres viandes du marché. La viande bovine continue à être la source de problèmes financiers dans tous les secteurs de l'agriculture, car la valeur réduite sape le bilan financier des producteurs, et il devient de plus en plus coûteux pour tout le monde de financer l'industrie.



Fixing the cull animal problem is necessary to fix the beef industry and to help agriculture generally. However, the situation for animals under the age of 30 months is also very fragile because there is limited access to the U.S. market for boxed beef.

The bottleneck is packing capacity. If producers are forced to increase the volume of marketing, prices will go into freefall because there is no elasticity in demand for live cattle.

There are several reasons that producers can be forced to market, even when there is little price or demand. If producers run short of feed, they will need money. If the bankers become involved, they will start requiring liquidation. When prices fall, everyone's problem grows. As prices fall, more balance sheets are destroyed, causing further liquidations and the problem becomes unmanageable very quickly.

Therefore, it is imperative that governments act quickly in order to strategically provide cash to producers for animals less than 30 months of age. It must preclude producers being forced to sell. It must not encourage any acceleration in selling. It must facilitate the producers being able to make their own marketing choices. It needs only to facilitate producers being able to feed their animals longer. It should neither encourage nor discourage that. The market must be the force that does that.

It is a sensible investment for government to make; it not only stabilizes the industry but also saves the government money. If nothing is done, producers' farm incomes will be severely damaged and the CAIS program will have a much larger bill to pay because its responsibility is to fill in a margin deficiency after the fact. It has no responsibility to maximize market revenue. This situation requires a proactive strategy.

There is a long-term lesson to be learned here that applies to the entire agriculture industry. We built an industry that is dependent on another country's infrastructure for processing raw materials into consumer goods. We have seen that we are vulnerable to a shortage of packer capacity, and packer capacity will adjust to profitability in this country when compared with other countries.

If we are unable to provide the packing sector with sufficient demand for their services so they can be profitable, they will decrease that capacity in Canada.

As cattle feeding operations continue to move to the U.S., where they are attracted by cheap subsidized corn, the demand for packers will move with the cattle. The marketing services will also move with the cattle to the United States.

In Canada, we lose this value in our economy. We also become more dependent on others to process and supply us with our food.

Il est essentiel de régler le problème lié aux animaux de réforme afin d'apporter des solutions à l'industrie du boeuf et d'aider l'agriculture dans son ensemble. Cependant, la situation des animaux de moins de 30 mois est également précaire, puisque l'accès au marché américain est limité pour le boeuf en carton.

Le goulet d'étranglement se situe au niveau de la capacité de l'abattage. Si les producteurs sont forcés d'augmenter le volume des ventes, les prix chuteront, car il n'y a aucune souplesse de la demande du marché en ce qui a trait aux bovins sur pied.

Les producteurs peuvent être forcés de vendre pour plusieurs raisons, même lorsque la demande est faible et que les prix ne sont pas bons. Les producteurs auront besoin d'argent s'ils manquent de céréales fourragères. De plus, si les banquiers interviennent, ils exigeront des liquidations. Les problèmes de tous augmentent lorsque les prix tombent. À mesure que les prix chutent, les bilans sont sapés, entraînant d'autres liquidations et le problème devient vite impossible à gérer.

Il est donc impératif que le gouvernement agisse rapidement pour aider les producteurs en finançant stratégiquement les animaux âgés de moins de 30 mois. Il faut empêcher les producteurs d'être contraints de vendre, et ne pas encourager l'accélération des ventes. Il s'agit de mettre en place les conditions nécessaires pour que les producteurs puissent faire leurs propres choix en matière de commercialisation. Il s'agit uniquement de permettre aux producteurs de nourrir leurs animaux plus longtemps. Il ne faut ni l'encourager ni le décourager, mais plutôt se soumettre aux forces du marché.

Il s'agit d'un investissement judicieux pour le gouvernement. Non seulement cela va-t-il stabiliser l'industrie, mais cela va aussi permettre au gouvernement de faire des économies. Si nous n'agissons pas, les revenus des producteurs seront gravement touchés et le PCSRA devra supporter de plus gros frais, puisqu'il doit combler une insuffisance de marge après les faits. Toutefois, le PCSRA ne vise absolument pas à maximiser les revenus du marché et pareille situation fait donc appel à une stratégie proactive.

Nous devons tirer une leçon à long terme de cette situation applicable à l'ensemble du secteur agricole. Nous avons bâti une industrie qui dépend de l'infrastructure d'un autre pays pour transformer les matières premières en biens de consommation. Nous savons que nous risquons de manquer de capacité d'abattage et que celle-ci s'ajustera au niveau de rentabilité de notre pays par rapport à celui d'autres pays.

Si nous ne parvenons pas à fournir une demande suffisante pour le secteur de l'abattage afin que ce dernier puisse réaliser des profits, il diminuera sa capacité au Canada.

Au fur et à mesure que les opérations d'engraissement continueront de se déplacer vers les États-Unis, en raison notamment du maïs subventionné, la demande pour les exploitants d'abattoirs suivra le bétail et les services de commercialisation se déplaceront également vers les États-Unis.

Au Canada, notre économie perd cette valeur et nous dépendons de plus en plus d'autres pays pour transformer nos aliments et répondre à la demande intérieure.

We become more dependent on others to market our production, and we make our producers, the Canadian industry and consumers more vulnerable to international marketing companies. In turn, we make our consumers vulnerable in terms of their food supplies.

To summarize the BSE compensation package, our standing policy at CFA is an appropriate BSE compensation package for ruminant producers based on a recognition of the complexity of the problem.

The issues of cow-calf operators, dairy producers, feedlot operators and producers of other ruminants are related but can be different in terms of timing, scope and scale. For that reason, CFA advocated a four-part package consisting of the following: a cash advance program or revenue deficiency program, both aimed at animals below 30 months; a cull animal program; and a low-interest debt-restructuring program.

As the situation evolves, it becomes clear that the border may be closed to live animals for some time. CFA members have recognized that while the principles of the four-part program approach remain valid, there may be a need to adjust the approach to the new situation.

One point that should be stressed again is that any program must be made available to all ruminant producers.

Two crises are facing agriculture today: a general farm income crisis and the BSE crisis. The number one priority is to get transition funding and BSE funding to the industry. Once that funding has been achieved, loan guarantees to further bolster ruminant producers' cash flow could be considered. However, a loan guarantee will not replace the urgent need for transition funding and direct BSE payments.

Two concerns with loan guarantees need to be evaluated: the time it takes for farmers to procure the loans and the market impact when those demand loans are recovered.

Direct payments are the only way to get cash to producers quickly enough. The concern is that further loans would increase the burden on producers over the medium term. However, it must be a package that includes a guaranteed loan component as a third step. That could be an effective way to get additional cash to producers, providing it would not reduce the level of direct cash payments.

This type of package would allow producers to make smart market decisions. It should be noted that any new money that flows directly to producers will eventually become an offset to the Canadian Agricultural Income Stabilization program but will put

C'est aussi le cas en ce qui concerne la commercialisation de notre production; nos producteurs, l'industrie canadienne et les consommateurs sont par conséquent plus à la merci des entreprises internationales de commercialisation, si bien que, par ricochet, l'approvisionnement alimentaire de nos consommateurs est également vulnérable.

La politique actuelle de la FCA quant à la mise en place d'un programme d'indemnisation ESB approprié pour les producteurs de ruminants s'appuie sur une reconnaissance de la complexité du problème.

Les questions qui concernent les exploitants de vaches et de veaux, les producteurs laitiers, les exploitants de parcs d'engraissement et les producteurs d'autres espèces de ruminants sont liées, mais peuvent différer en matière de pertinence, de portée et d'ampleur. Pour cette raison, la FCA conseille de mettre sur pied un programme d'indemnisation à quatre volets, composé d'un programme d'avances de fonds, d'un programme de compensation de l'insuffisance des revenus, tous deux visant les animaux de moins de 30 mois, d'un programme lié aux animaux de réforme et d'un programme de refinancement de la dette à un taux d'intérêt préférentiel.

Au fur et à mesure qu'évolue la situation et qu'il devient clair que la frontière risque d'être fermée aux animaux sur pied pendant un certain temps, les membres de la FCA reconnaissent que bien que les principes de l'approche à quatre volets demeurent valables, il va falloir peut-être adapter celle-ci à la nouvelle situation.

Soulignons également que les programmes doivent être offerts à tous les producteurs de ruminants.

L'agriculture est actuellement confrontée à deux crises: une crise agricole générale et la crise de la vache folle. La principale priorité consiste à obtenir des crédits de transition et à offrir un financement de compensation pour l'ESB à l'industrie. Une fois ce financement octroyé, nous examinerons la possibilité de mettre en place des garanties de prêt pour stimuler davantage les rentrées d'argent des producteurs de ruminants. Toutefois, une garantie de prêt ne remplacera pas le besoin urgent du financement de transition et du financement direct de compensation pour l'ESB.

Deux préoccupations au sujet des garanties de prêts doivent toutefois être évaluées: le temps nécessaire pour que les agriculteurs obtiennent ces prêts et l'impact sur le marché une fois ces prêts récupérés.

Le seul moyen de faire parvenir des fonds assez vite aux producteurs consiste à les financer directement. L'inquiétude, c'est que de nouveaux emprunts alourdiront le fardeau des producteurs à moyen terme. Toutefois, il se peut qu'un programme comprenant un volet de garantie de prêts pourrait constituer une manière efficace de verser des fonds supplémentaires aux producteurs, dans la mesure où cela ne réduirait pas le niveau de financement direct.

Ce type de programme permettrait aux producteurs de prendre des décisions judicieuses en matière de commercialisation. Il est à noter que les nouveaux crédits versés directement aux producteurs feront éventuellement contrepartie au Programme canadien de



money in farmers' pockets in a more timely way without the need to wait for the program to respond. As I said earlier, this money must be strategically directed to avoid a market wreck and relieve the responsibility on CAIS.

It should be further noted that a loan guarantee program would mean increased debt. That, combined with producers' significant need for cash and deep losses of equity, means that the fourth program suggested by CFA, a low-interest debt-restructuring program implemented over the medium term, still needs to be acted on.

There is a need for cash payments directly to producers. The goal of these payments is to avoid a market wreck. That is essential. To do this, they need to be timely, strategic and of significant size to allow producers to be able to make their own marketing choices.

If a market wreck is not avoided, the CAIS program will not find enough money to fill the hole as the market melts down.

We are ready for your questions.

**Mr. Bill Newton, President, Western Stock Growers' Association:** Thank you for inviting us here tonight. The Western Stock Growers' Association is a voluntary membership organization based in Western Canada, primarily in Alberta. We tend to represent primarily grass users, the forage side of the industry, although our membership crosses sectors within the cattle industry to include some feedlots and even some of the processing.

Our motto is actually "the voice of free-market environmentalists," and this BSE situation is anything but a free market. With that, I would welcome questions, Mr. Chairman.

**The Chairman:** Thank you, gentlemen.

**Senator Fairbairn:** I have no doubt that the proposals in this document that you have helpfully given us tonight have been vigorously conveyed to the government. Is that correct?

**Mr. Shauf:** Yes. They have been communicated to the government for the last several months now.

**Senator Fairbairn:** It is fair to say that within a short time, there will be a general response to this difficult and tragic issue. I hope that you and the producers will find some comfort in that.

After listening to you this evening, and those who came before you, I would like to ask one question about an issue that other witnesses that we have heard from have brought up quite strongly, the continuing mention of our difficulty in having the facilities to cope with our problem. We know what we have; one group that I talked to today was telling me that over 80 per cent of the processing capacity in Canada is in two American-owned processing plants in Southern Alberta, and we all know who they are.

stabilisation du revenu agricole, mais ils permettront de donner de l'argent aux agriculteurs plus rapidement, sans attendre que le PCSRA n'intervienne. Comme je l'ai dit plus tôt, ces fonds doivent être remis de manière stratégique pour éviter l'effondrement du marché et alléger la responsabilité du PCSRA.

Par ailleurs, un programme de garantie de prêts augmenterait la dette des agriculteurs. Étant donné le besoin financier important des producteurs et les grosses pertes de valeur nette, le quatrième volet suggéré par la FCA, la mise en place d'un contrat de prêt à taux d'intérêt préférentiel mis en oeuvre à moyen terme, est toujours nécessaire.

Il faut verser des paiements directs aux producteurs. L'objectif, c'est d'éviter l'effondrement du marché. Pour ce faire, ces fonds doivent être effectués de façon opportune, stratégique et représenter un montant suffisant pour permettre aux producteurs de faire leurs propres choix en matière de commercialisation.

Si l'effondrement du marché ne peut être évité, le PCSRA ne disposera pas de suffisamment le fonds pour combler le manque à gagner.

Nous sommes prêts maintenant à répondre à vos questions.

**M. Bill Newton, président, Western Stock Grower's Association:** Merci de nous inviter ce soir. La Western Stock Grower's Association est une organisation à adhésion volontaire qui se trouve dans l'Ouest du Canada, en Alberta essentiellement. Nous représentons avant tout les utilisateurs de plantes fourragères, même si nous sommes aussi le porte-parole de tous les secteurs de l'industrie du bétail comme les exploitants de parcs d'engraissement et même certains des transformateurs.

Selon notre devise, nous voulons représenter les environnementalistes du marché libre or, cette crise ESB n'a rien à voir avec un marché libre. Je suis maintenant prêt à entendre vos questions, monsieur le président.

**Le président:** Merci, messieurs.

**Le sénateur Fairbairn:** Je suis convaincue que les propositions du présent document que vous nous avez obligeamment remis ce soir ont été transmises au gouvernement comme il le fallait, n'est-ce pas?

**M. Shauf:** Oui. Ces propositions sont communiquées au gouvernement depuis plusieurs mois.

**Le sénateur Fairbairn:** On peut affirmer sans se tromper que l'on aura droit sous peu à une solution globale à ce problème aussi pénible que tragique. J'ose espérer que c'est là une source de réconfort pour les producteurs comme pour vous-mêmes.

À la lumière de vos témoignages et de ceux des intervenants précédents, j'aurais une question au sujet d'un point qui a été soulevé avec beaucoup d'insistance par d'autres témoins que nous avons entendus. Je parle de notre difficulté à nous donner les moyens de régler notre problème. Nous connaissons la situation: un des groupes auxquels j'ai parlé aujourd'hui me disait que plus de 80 p. 100 de la capacité de transformation au Canada se trouve dans deux usines appartenant à des intérêts américains dans le sud de l'Alberta — et nous savons tous de qui il s'agit.

I am sure you are aware of the group that has been coming together in Calgary with a proposal, an effort that they are currently working on, to establish a producer-friendly process. They are calling themselves Ranchers Beef Limited and are being spurred on by the Centara farm unit in Alberta. They are trying to put forward a plan whereby a new facility that producers would contribute to could quickly be put together in northeast Calgary and do the job that heretofore has been done by the American companies, Cargill and Tyson. I wonder if you have views on this?

As soon as this was announced, it was immediately shot down — they would not have enough money, and if the border opened they would be swamped and they would be dead. They do not think that; they think that they have a sufficient base to be able to do something very progressive for Canadian farmers and do it quickly. Do you have any comment on that?

**Mr. Hildebrandt:** We have to appreciate the delicacy surrounding this as far as the market goes. If you are talking about branded beef or identified beef, you can get your niche markets at the end. However, we have to have our markets. We have communities all over Saskatchewan and Alberta looking at producer ownership, but when the real world returns, or if it does, it will be hard to compete with these two organizations. We had Michael McCain from Maple Leaf Foods speak to the CFA convention two weeks ago. They process poultry and hogs, as many of you know, and we asked, “Why do you not get into beef?” He said they would not touch beef with a 10-foot pole.

Years ago, Mitchell’s Foods was very successful but could not compete in a common slaughter market. They moved to bacon and specialized meat and made a good living in a niche market. However, that is how tough it is. You have to have a market at the end of it. If you go with branded beef, there are some niche markets. There is room for some but it is very delicate if we get producer ownership and investment in this, only to have that crash in another year. Perhaps Mr. Newton can speak to this more.

**Senator Fairbairn:** I am only asking the question because we are in such a tragic situation now. There seems to be this frustration that we are in the grip of very big and important companies that are very obviously tied into the movement across the border.

**Mr. Hildebrandt:** Where you want to sell this to, though, they also own. You can slaughter them now, but they also own —

**Mr. Newton:** Certainly I think the issue is competition and capacity, packer capacity. By way of a brief overview, Canada has approximately 6 million breeding females — 1 million dairy and about 5 million beef. For the most part, each animal will have a

Je suis persuadé que vous êtes au courant de la proposition lancée par un groupe mis sur pied à Calgary qui travaille actuellement à la création d’un mécanisme plus favorable aux producteurs. Ce groupe, Ranchers Beef Limited, est encouragé dans ses efforts par le groupe agricole Centara en Alberta. Il s’emploie à élaborer un plan en vue de la mise en place rapide d’une nouvelle installation au nord-est de Calgary afin d’accomplir, avec la contribution des producteurs, le travail de transformation jusqu’à maintenant effectué par les entreprises américaines, Cargill et Tyson. J’aimerais connaître votre point de vue à ce sujet.

À peine ce projet était-il annoncé qu’on le disait déjà voué à l’échec — les fonds ne seraient pas suffisants et l’ouverture éventuelle de la frontière serait fatale. Ce n’est pas l’opinion des membres de ce groupe: ils croient qu’ils disposent d’une base suffisante pour améliorer et ce, très rapidement, le sort des agriculteurs canadiens. Quelles sont vos impressions à ce sujet?

**M. Hildebrandt:** Il faut comprendre à quel point la situation du marché est délicate. Si vous produisez du boeuf de marque, vous pourrez peut-être trouver un créneau sur le marché. Il demeure toutefois essentiel pour nous d’avoir des débouchés. Partout en Saskatchewan et en Alberta, des collectivités souhaitent voir une prise en charge par les producteurs, mais lorsque la situation reviendra à la normale, si jamais cela se produit, il sera difficile de soutenir la concurrence de ces deux organisations. Michael McCain de Maple Leaf Foods a pris la parole lors du congrès de la FCA il y a deux semaines. Comme vous le savez sans doute, cette entreprise transforme de la volaille et du porc et nous avons demandé à M. McCain pourquoi son entreprise ne se mettrait pas au boeuf. Il nous a répondu qu’il n’en était absolument pas question.

Il y a quelques années, Mitchell’s Foods a connu beaucoup de succès, mais ne pouvait pas soutenir la concurrence dans un marché commun de l’abattage. L’entreprise s’est concentrée sur le bacon et les produits de viande spécialisés et s’est bien tirée d’affaire dans ce créneau. Cet exemple illustre toutefois bien la complexité de la situation. Il faut absolument avoir un marché en bout de ligne. Si vous optez pour le boeuf de marque, il y a certains créneaux possibles. Il y a de la place pour certains produits, mais la situation se complique lorsqu’un producteur devient propriétaire et investit dans ses installations pour voir le marché s’effondrer l’année suivante. Peut-être M. Newton pourra-t-il nous en dire davantage à ce sujet.

**Le sénateur Fairbairn:** C’est la situation tragique dans laquelle nous nous retrouvons qui m’incite à poser la question. On semble sentir une certaine frustration découlant du fait que nous sommes sous l’emprise d’organisations très importantes dont les agissements sont, de toute évidence, liés à la situation frontalière.

**M. Hildebrandt:** Lorsqu’on veut vendre un produit, on se heurte aux mêmes propriétaires. On peut abattre nous-mêmes le bétail, mais ils possèdent également...

**M. Newton:** Il s’agit certes d’un problème de concurrence et de capacité, de capacité de transformation s’entend. Permettez-moi un bref survol de la situation. Le Canada compte environ six millions de femelles d’élevage: un million pour l’industrie laitière



calf each year. Not all the calves live, but even with an 80 to 85 per cent success rate, you end up with somewhere in the order of 4.8 million to 5.2 million animals per year that you need to dispose of somehow to maintain a steady state — to prevent your cattle herd from growing. The problem is Canada has a processing capacity of between 3 million and 3.35 million head, and if we push it, we might get to 4 million, but we are still short.

I am aware of some of the proposals in Alberta. You mentioned one of them, Senator Fairbairn. Mr. Hildebrandt has alluded to the fact that there are situations in which things like that will work well — a branded beef program, a pasture-to-plate type of program, where the animal or the product is tracked all the way through. One of my dreams is to see the consumer have the choice of purchasing products like that, where they know each step that that commodity, that meat, has gone through before it reaches their plate. However, it is only in the current situation, where there is an export market for beef but not for live animals, that we have a deficiency of slaughter capacity.

If we retract to strictly a domestic market for beef, we have lots of slaughter capacity to provide for that. If the border opens to live animals, then the Americans have enough excess slaughter capacity today to take up the slack. Therefore, as Mr. Hildebrandt has mentioned, entering the slaughter business is a dangerous game in Canada now, with the uncertainty over when the border will or may open to live cattle.

Interestingly, there is now support from the American Meat Institute for opening the border to live cattle, partly because it is not a level playing field for their major players either. Two of their major players have access to Canadian cattle and the others do not, simply by virtue of the fact that those two have plants in Canada and the others do not. Long term, I am somewhat concerned about what that will do to their industry. Will it just force consolidation of the American packing industry as well?

**Senator Fairbairn:** As we were talking with the witnesses just previous to yourselves, you would have heard that the sense of frustration in this country is certainly causing my colleague here to want to get on the next plane down to the United States, which is not a bad idea at all. I do know that there have been quite a number of delegations from Canada, not only from here in Ottawa, from the Prime Minister down, but other parts of the communities that we are talking about. I know in my area of southwestern Alberta, the mayors of Medicine Hat, Brooks and Lethbridge went down and spent a week in the state of Washington. Whereas we have been told that there is such a strong push politically to keep the border closed in a lot of these areas, what our mayors found was that there was a lot of agitation and a very strong desire, which the Americans were

et quelque cinq millions pour l'industrie bovine. La plupart de ces femelles donnent naissance à un veau chaque année. Certains de ces veaux ne survivent pas, mais même avec un taux de réussite de 80 à 85 p. 100, on se retrouve avec un contingent de 4,8 millions à 5,2 millions de bêtes par année qu'il faut écouler d'une façon ou d'une autre si l'on veut maintenir un cheptel stable — éviter qu'il ne croisse. Le problème, c'est que le Canada a une capacité de traitement d'environ 3 à 3,35 millions de têtes. En forçant un peu, on peut atteindre quatre millions, mais c'est encore insuffisant.

J'ai pris connaissance de quelques-unes des propositions faites en Alberta. Vous avez mentionné l'une d'elles, sénateur Fairbairn. M. Hildebrandt a souligné que de telles mesures fonctionnent bien dans certaines situations — un programme de boeuf de marque, du genre «du pâturage à votre assiette», permettant de suivre la bête ou le produit tout au long du processus. Je rêve du jour où le consommateur pourra choisir d'acheter des produits comme ceux-là, en connaissant chacune des étapes franchies par ce produit, cette viande, avant d'atteindre son assiette. Cependant, c'est seulement dans la situation actuelle, où il existe un marché d'exportation pour le boeuf, mais pas pour les bovins vivants, que notre capacité d'abattage nous fait défaut.

Si nous nous en tenons uniquement au marché intérieur pour le boeuf, notre capacité d'abattage serait amplement suffisante. Si la frontière s'ouvre pour les bovins vivants, alors les Américains ont suffisamment de capacité d'abattage excédentaire pour combler l'écart. Ainsi donc, comme M. Hildebrandt l'a souligné, toute tentative d'implantation dans l'industrie de l'abattage serait très risquée au Canada actuellement, compte tenu de l'incertitude quant à l'ouverture de la frontière pour les bovins vivants, si jamais elle est effectivement ouverte.

Chose intéressante, l'American Meat Institute se prononce actuellement en faveur d'une ouverture de la frontière pour les bovins vivants, en partie en raison du fait que les règles du jeu ne sont pas non plus équitables pour leurs principaux exploitants. Deux d'entre eux ont en effet accès aux bovins canadiens alors que ce n'est pas le cas pour les autres. Cette iniquité est simplement due au fait que ces exploitants ont des usines au Canada et que les autres n'en ont pas. Je m'inquiète un peu des répercussions à long terme d'une telle situation sur leur industrie. Assisterons-nous également à une consolidation forcée de l'industrie de transformation de la viande aux États-Unis?

**Le sénateur Fairbairn:** Les échanges avec les témoins qui vous ont précédé ont fait clairement ressortir le sentiment de frustration qui règne dans ce pays et qui amène mon collègue ici présent à vouloir prendre le prochain avion en direction des États-Unis, ce qui n'est pas une si mauvaise idée. Je sais pertinemment que les délégations canadiennes ont déjà été nombreuses; non seulement à partir d'ici à Ottawa, avec le premier ministre notamment, mais en provenance d'autres sphères des collectivités concernées. Ainsi, dans ma région du sud-ouest de l'Alberta, les maires de Medicine Hat, Brooks et Lethbridge se sont rendus passer une semaine dans l'État de Washington. Alors que l'on nous disait que les pressions politiques étaient très fortes pour que la frontière demeure fermée dans beaucoup de ces régions, nos maires ont pu constater

going to communicate to their political folks, to have the border opened. I think we have been hearing more of that from south of the border than even three months ago.

Maybe this is a sign of hope.

**Mr. Hildebrandt:** I cannot stress enough the two-tier situation. Number one is the open border, but number two is the domestic support in light of the situation. For two decades now, all levels of government and farm organizations have promoted and expanded livestock, and for good reasons. Some of the previous panels mentioned some of them, right through to the environment. We have 10 million acres of land in Saskatchewan growing grain that should never have been used that way. We have done this by way of a lot of debt expansion by young people, and in light of this we need the border open, but we have to look at proper domestic support. We have to look at how we spend strategically, because we cannot replace market dollars with government dollars, we have to supplement market dollars. I applaud your actions in going to the Senate in the States, but also we feel you have a lot of power here at home. I do not know which one is the chicken and which one is the egg, but we need money quickly.

**Senator Fairbairn:** We will put on every pressure we can, as we have been doing.

**The Chairman:** The minister will be our next witness, so you have given a good briefing before we hear from him.

**Senator Gustafson:** I am sure that the federation of agriculture will have some impact on the government because of your study of this and your joint voice.

My question is on the Canadian income stabilization program, on margins. There is a problem there that you probably understand better than I do. The five years, with the high and the low, is gone. Someone had a drought, or was hailed out, in the case of our farm. We had one year of drought, one hailed out, one high year and one low year. You are in trouble here on margins. Is that being addressed? Are you working on that?

The second issue is that younger farmers, who are not in the Net Income Stabilization Account program, NISA, do not have anything built up. How will they make the payment to get into the program that has been extended to April 1 — is that right?

**Mr. Shauf:** It was extended until December 31, actually.

**Senator Gustafson:** When is the deadline for applications?

qu'il y régnait une grande agitation et un très fort désir de voir la frontière s'ouvrir, une volonté que les Américains ne manqueront pas de transmettre à leurs instances politiques. Il me semble qu'il y a trois mois à peine, les échos en provenance du sud de la frontière allaient beaucoup moins dans ce sens-là.

Peut-être peut-on y voir un signe d'espoir.

**M. Hildebrandt:** Je ne saurais trop insister sur l'importance d'intervenir sur deux tableaux. Premièrement, il faut ouvrir la frontière; deuxièmement, le soutien des instances locales est absolument nécessaire. Depuis maintenant deux décennies, tous les ordres de gouvernement et l'ensemble des organisations agricoles ont prôné un recours plus intensif à l'élevage, une approche pleinement justifiée. Certains des intervenants précédents ont mentionné les raisons invoquées à cet égard, y compris l'environnement. En Saskatchewan, nous comptons 10 millions d'hectares de terres où l'on fait pousser des céréales qui n'auraient jamais dû être utilisées à cette fin. C'est l'endettement des jeunes qui nous a incités à agir ainsi. Dans ce contexte, il faut que la frontière soit ouverte, mais il faut aussi voir à assurer le soutien nécessaire à nos agriculteurs. Nous devons déterminer la façon d'utiliser les fonds disponibles de façon stratégique, parce que les versements gouvernementaux ne sont pas là pour remplacer les revenus du marché, mais bien pour les compléter. Je me réjouis de vos démarches auprès du Sénat américain, mais je crois également que vous pouvez exercer une grande influence ici même au Canada. Il est parfois difficile de savoir où se trouve l'œuf et où se trouve la poule mais, chose certaine, nous avons besoin d'argent rapidement.

**Le sénateur Fairbairn:** Nous allons continuer à faire toutes les démarches nécessaires.

**Le président:** Le ministre sera notre prochain témoin; vous êtes maintenant tous bien préparés à entendre sa présentation.

**Le sénateur Gustafson:** Je suis persuadé que l'intervention de la Fédération de l'agriculture saura influencer sur le gouvernement compte tenu de l'étude que vous avez faite de la question et de la force de votre argumentation concertée.

Ma question porte sur le programme canadien de stabilisation du revenu, sur les marges en fait. Il y a un problème que vous comprenez sans doute mieux que moi. La période de cinq ans est maintenant terminée, avec ses hauts et ses bas. Certains ont connu des sécheresses ou ont été victimes de la grêle, comme ce fut le cas de notre ferme. Nous avons connu une année de sécheresse, une année perdue à cause de la grêle, une bonne année et une année médiocre. Dans un tel cas, il y a un problème avec les marges. Ce problème a-t-il été réglé? Est-ce que vous travaillez là-dessus.

Le second problème vient du fait que les jeunes agriculteurs, qui ne participent pas au programme de Compte de stabilisation du revenu net (CSRN), ne peuvent rien accumuler. Comment vont-ils effectuer le paiement nécessaire pour participer au programme qui a été prolongé jusqu'au 1<sup>er</sup> avril si je ne m'abuse?

**M. Shauf:** Il a été prolongé jusqu'au 31 décembre en fait.

**Le sénateur Gustafson:** Quelle est la date limite pour la présentation d'une demande?



**Mr. Shauf:** It is April 30.

**Senator Gustafson:** It was March 30, so it has been extended.

The other issue is that the cattle situation is one situation. When the border opens the problem will disappear quickly, in my view, because there will be a market there and the American processing plants are running short of beef. They need that beef.

The grain industry is in a different situation. For 20 years, we have bought what I call a lie — that we will get the Europeans off subsidies and the Americans off subsidies, and when that happens everything will be all right. Well, it is not happening. Just a year ago the Americans put an additional \$93 billion into subsidies. The grain problem is bigger than the cattle problem. The cattle problem will be solved quickly if that border opens, but we are in a position where if grain is selling for under \$3 a bushel, you cannot get back your input costs.

**Mr. Shauf:** It would be difficult to argue with that. There are some issues with margins, in terms of looking at production margins. Some producers do not have any. There are some agreements or proposed amendments in front of the provinces. One of them is to deal with negative margins. It would help somewhat if that amendment were to be put in place. However, the problem with the CAIS program related to the BSE issue is it happens after the fact. If producers do not have money in their hands to be able to make marketing choices, the wreck happens and CAIS has to fill in a hole. That is what we tried to communicate in the presentation. Being proactive on this is absolutely essential to the whole agricultural industry in Canada, because when you have no elasticity, no ability to expand that supply chain, if something starts to pressure that market, the prices go into freefall. If that happens, then we just have more and more difficulties accumulating. They accumulate in the lending institutions and spill into the rest of the industry. It is very important that this proactive proposal be put in place to make sure that we do not end up in that situation.

We have had some very positive conversations with the federal agriculture minister. He is talking about doing something to make this work. We cannot, naturally, talk about volumes or particular strategies, but he will very likely be talking with you about that shortly. When it comes to NISA, there is not a great deal of money there for young producers' operations. We have made strong representation that producers should be able to participate in this program without having to tie up a great deal of money, so that they do not have to take whatever money they have in NISA and tie it into a program in order to participate. It is the people who are the most vulnerable who will have the least capacity to put that money out. That is perverse when you think of how the

**M. Shauf:** C'est le 30 avril.

**Le sénateur Gustafson:** C'était le 30 mars, il y a donc prolongation.

Il faut aussi penser que la situation du bétail est particulière. Dès que la frontière s'ouvrira, le problème se réglera rapidement à mon avis, parce que l'on trouvera un marché aux États-Unis et que les usines de transformation américaines manquent de boeuf. Les Américains ont besoin de notre boeuf.

La situation est différente dans l'industrie céréalière. Pendant 20 ans, nous avons mordu à ce que j'appellerais un leurre: nous allions amener les Européens et les Américains à arrêter les subventions et tous nos problèmes seraient alors réglés. Eh bien, il n'en est rien. Pas plus tard que l'an dernier, les Américains ont injecté 93 milliards de dollars additionnels en subventions. Le problème des céréales est plus grave que celui du bétail. Ce dernier sera réglé dès que la frontière rouvrira, mais si les céréales se vendent moins de 3 \$ le boisseau, nous ne pourrions même plus récupérer les coûts de production.

**M. Shauf:** On pourrait difficilement prétendre le contraire. La question des marges de production pose effectivement des problèmes. Certains producteurs n'en ont pas du tout. Des propositions d'accords ou de modifications ont été soumises aux provinces. L'une d'entre elles vise à régler la question des marges négatives. L'adoption d'une telle modification permettrait de corriger quelque peu la situation. Dans le dossier de l'ESB, le problème avec le PCSRA vient toutefois du fait que ce programme ne s'applique qu'après coup. Si les producteurs ne disposent pas des fonds nécessaires pour faire les choix de mise en marché qui s'imposent, c'est la catastrophe, et le CSRA ne sert qu'à réparer les pots cassés. C'est ce que nous avons essayé de faire valoir dans notre exposé. Une approche proactive à ce chapitre est absolument essentielle pour l'ensemble de l'industrie agricole canadienne, parce qu'elle ne dispose d'aucune marge de manœuvre, d'aucune possibilité d'étendre la chaîne d'approvisionnement; si des pressions commencent à s'exercer sur le marché, les prix partent en chute libre. Lorsque cela se produit, les difficultés ne cessent de s'accumuler. Les institutions prêteuses se retrouvent dans une position délicate et le reste de l'industrie en ressent les contrecoups. Il est très important que notre proposition proactive soit mise en oeuvre si on ne veut pas se retrouver dans une telle situation.

Nous avons eu quelques entretiens très positifs avec le ministre fédéral de l'Agriculture. Il dit vouloir faire quelque chose pour faire progresser ce dossier. Nous ne pouvons pas, bien évidemment, parler de volumes ou de stratégies particulières, mais il vous en glissera fort probablement un mot sous peu. Pour ce qui est du CSRN, les jeunes agriculteurs ont accès à très peu d'aide financière. Nous nous sommes efforcés de faire valoir que les producteurs devraient pouvoir participer à ce programme sans avoir à engager des sommes importantes. Il n'est pas logique qu'ils aient à y injecter tous les fonds dont ils disposent pour pouvoir y participer. Ce sont les gens les plus nécessiteux qui sont les moins aptes à effectuer les paiements exigés. C'est plutôt

stabilization program should be there to protect the vulnerable and not necessarily the people who have no problems in the first place.

**Mr. Hildebrandt:** I am on the east side of the province, where we are fortunate to have moisture. One of our elected representatives on the west side has had three years of drought and farms three times the acreage I do. His production margin is \$15,000 less than mine. The ones who need it the most might have had one good year out of three, but they have still had two droughts in three years. In Saskatchewan we have lost more in economic terms on grain in the last year than on cattle to date, and then you can add the five or six years of subsidized lows. We can talk about the subsidies, and we argued with the bureaucrats building this program that you fix a crack in a foundation and then you build a new house. If you are growing grains and oilseeds, I would suggest that your production margin is artificially lower than it should be by 25 per cent because of what the foreign subsidies, as proven by Agriculture and Agri-food Canada, do to our prices. When the border opens we will have all kinds of markets. I am not sure we should assume a return to pre-May 20 prices. I will leave it at that.

**Mr. Newton:** I would like to make a couple of quick comments. It is very important to remember that the grain and cattle sectors of agriculture are intimately linked, and particularly, of course, in the case of the feed grain. Certainly I hope that the border opens quickly and I would be delighted if our problems disappeared as quickly, but that will depend on how it opens and to what. There has been some indication it may be a staged opening, where it will open first to live cattle under 30 months for slaughter, then live cattle under 30 months for feeding in a terminal feedlot and, down the road, to over-30-month cattle. The problem is, pre-BSE, we exported half or more of our salvaged over-30-month animals to the U.S. for slaughter, and since BSE we have not achieved even the normal Canadian kill of those animals — roughly 700,000 to 800,000 head a year.

It will be a year before we get anything resolved and at least half of the 800,000 will be backed up. It will take time to work through that. If we try to budget for that over the next year, you add in another 800,000 to that 400,000, and you are up to 1.2 million or something like that. That requires a very significant, mature animal slaughter every week, even if the market is open for product. This is assuming that it is not open for live over-30-month cattle.

paradoxal lorsqu'on pense que le Programme de stabilisation du revenu devrait exister pour protéger les plus vulnérables et pas nécessairement ceux qui n'ont pas de problèmes financiers au départ.

**M. Hildebrandt:** Je suis de l'est de la province où nous avons la chance d'avoir du temps humide. L'un de nos représentants élus de l'ouest de la province a connu trois années de sécheresse sur des terres trois fois plus grandes que les miennes. Sa marge de production est de 15 000 dollars inférieure à la mienne. Il est possible que ceux qui ont davantage besoin d'aide connaissent une bonne année sur trois, mais il doivent quand même subir deux sécheresses pendant ces trois années. En Saskatchewan, nos pertes économiques au titre des céréales au cours de la dernière année seulement ont dépassé celles subies pour le bétail jusqu'à maintenant; à cela, il faut ajouter cinq ou six années médiocres subventionnées. On peut parler des subventions; nous avons fait valoir aux bureaucrates responsables de la conception de ce programme que c'était comme si on réparait une fissure dans la fondation pour décider ensuite de construire une nouvelle maison. Si vous cultivez des céréales et des oléagineux, j'estime que votre marge de production est maintenue artificiellement inférieure de 25 p. 100 à son niveau normal en raison des répercussions, tels qu'établies par Agriculture et Agroalimentaire Canada, des subventions étrangères sur nos prix. Lorsque la frontière rouvrira, différents types de marchés deviendront accessibles. Je ne suis pas certain que nous puissions nous attendre à ce que les prix atteignent alors leur niveau d'avant le 20 mai. J'en resterai là pour l'instant.

**M. Newton:** J'aimerais formuler quelques brèves observations. Il ne faut absolument pas perdre de vue le lien étroit qui unit l'industrie céréalière et le secteur de l'élevage bovin. Bien entendu, c'est tout particulièrement le cas pour les céréales fourragères. Il ne fait aucun doute que j'espère une ouverture prochaine de la frontière et que je me réjouirais de voir nos problèmes disparaître aussi rapidement, mais tout dépend de la façon dont on procédera et des produits qu'on laissera passer. Certaines indications laissent entrevoir une ouverture progressive, soit pour les bovins vivants de moins de 30 mois destinés à l'abattage dans un premier temps, puis pour les bovins sur pied de moins de 30 mois devant être engraisés dans un parc terminal et, enfin, pour les bovins de plus de 30 mois. Le problème c'est que, avant la crise de l'ESB, nous exportions au moins la moitié de nos bovins sur pied de plus de 30 mois vers les États-Unis pour l'abattage, et que, depuis la crise, nous n'avons même pas atteint le niveau normal d'abattage de ces bêtes au Canada — environ 700 000 à 800 000 têtes par année.

En comptant une année pour commencer à trouver des solutions, il faut prévoir qu'au moins la moitié des 800 000 bêtes auront été refoulées. Il faudra du temps pour en revenir à un niveau adéquat. Si on essaie de faire des prévisions pour la prochaine année, il faut ajouter 800 000 têtes aux 400 000 restantes et l'on se retrouve avec 1,2 million de bêtes à abattre ou à peu près. Cela exigera un abattage très intensif de bêtes matures à chaque semaine, même si le marché est ouvert pour les produits. Je présume ici que les frontières ne seront pas ouvertes pour les bovins vivants de plus de 30 mois.



I am hesitant to pin my hopes on the problems disappearing quickly when the border opens.

**Mr. Shauf:** The other relevant point here is your statement that the Americans need our beef. They lost a destination for approximately 10 per cent of their exports when markets were immediately closed to them, after the second cow was found. The 10 per cent of their production that they are not presently exporting means that there is an economic factor attached. Everyone says it is political, but it is also an economic issue.

**Senator Mercer:** In today's agriculture community, spending time here is probably not as productive as spending time at home. Hopefully, you will be able to educate us. I was impressed by your presentation because you answered a lot of my questions in here, but we continue to raise further questions as we go along. I am from Nova Scotia. I have a great deal of empathy for the farmers, but I have a lot of empathy for someone else involved here, too, namely, the consumer. I am a consumer, I spend \$12.99 for strip loin steak at my local butcher, and I know that the farmer from whose animal that came is getting 50 per cent less than he or she was getting before. I do not mind paying the high price. Canadian consumers have responded very well and demonstrated they do not mind buying a safe product and supporting the cattle industry, but I think they would like to know that the money was going to the cattle producer and not to a middleman.

An editorial in the *Red Deer Advocate* asks whether the major Alberta meat packers are ending up with windfall profits, money that should have stayed with Alberta farmers. *The Western Producer*, dated February 22, has a headline entitled, "Cash Cow. Where did the money go?" That leads me to my question. It is estimated that about \$45 million of the total \$500-million BSE recovery program went to packers in the form of incentives to process more beef and pay higher prices to producers. The industry maintains that this part of the program did not work and that the packers just pocketed the money.

I will be on this committee for a while and I will continue to ask the same questions. I really do not think you are the problem. I keep asking the questions, however, so that the people who are the problem end up sitting at that end of the table. Is it your opinion that the money that the government is investing in trying to solve this problem, and the money the consumers are investing by continuing to buy beef, is not getting to the farmer and the rancher? Is it stopping at the retailer or at the processor or the packer?

Je ne mettrais donc pas trop d'espoir dans un règlement rapide des problèmes après l'ouverture de la frontière.

**M. Shauf:** Je note également que vous avez indiqué que les Américains avaient besoin de notre boeuf. Ils ont perdu une destination pour environ 10 p. 100 de leurs exportations lorsque les marchés leur ont été fermés immédiatement après la découverte de la deuxième vache infectée. Cette proportion de leur production qu'ils ne peuvent pas actuellement exporter illustre bien l'importance économique de la situation. Tout le monde parle d'un problème politique, mais c'est également une question économique.

**Le sénateur Mercer:** Dans la situation actuelle de notre agriculture, il est probablement moins productif pour vous de passer du temps ici que d'être à la maison. Au moins, nous devrions, grâce à vous, être mieux au fait de votre situation. J'étais impressionné par votre exposé parce que vous y avez répondu à bon nombre de mes questions, mais d'autres interrogations ont émergé au fil de nos échanges. Je viens de la Nouvelle-Écosse. J'ai beaucoup d'empathie pour les agriculteurs, mais j'en ai également énormément pour d'autres personnes qui sont concernées par la situation. Je veux parler ici des consommateurs. Je suis moi-même un consommateur. Je paie 12,99 dollars pour une entrecôte chez mon boucher en sachant pertinemment que l'éleveur d'où provient l'animal touche 50 p. 100 de moins qu'auparavant. Je suis prêt à payer le gros prix. Les consommateurs canadiens ont bien réagi et ont démontré qu'ils étaient disposés à payer pour un produit sain et à appuyer l'industrie de l'élevage bovin. Je crois qu'ils préféreraient que leur argent aille à l'éleveur, plutôt qu'à un intermédiaire.

Le *Red Deer Advocate* se demande, dans un éditorial, si les principaux conditionneurs de viande en Alberta réalisent des profits mirobolants, les éleveurs de l'Alberta étant ceux qui devraient avoir l'argent. Le journal *The Western Producer* annonce en manchette, dans son édition du 22 février, «Cash cow: Where did the money go?», titre que l'on peut traduire par «La maladie de la vache folle: où est allé l'argent»? Ce qui m'amène à ma question. On estime qu'environ 45 millions des 500 millions de dollars du Programme de redressement relatif à l'ESB sont allés aux établissements d'emballage afin de les inciter à traiter davantage de bœufs et à payer des prix plus élevés aux producteurs. L'industrie soutient que cette partie du programme n'a pas fonctionné et que les abatteurs ont empoché l'argent.

Je vais siéger à ce comité pendant un bon moment et je vais continuer de poser les mêmes questions. Vous n'êtes pas, à mon avis, la source du problème. Toutefois, je vais continuer de poser les mêmes questions parce que je veux que les personnes à la source du problème finissent par se retrouver de ce côté-là de la table. Êtes-vous d'accord pour dire que l'argent que dépense le gouvernement pour régler ce problème, que l'argent que dépensent les consommateurs pour acheter du boeuf, n'aboutit pas dans les poches de l'éleveur et de l'exploitant de ranch? Que c'est le détaillant, le transformateur ou le conditionneur qui l'empoché?

**Mr. Shauf:** That is why we talked about strategic delivery of the money. If it encourages the producers to sell, then you have pressure at the market level that says, "I do not have to pay for it any more." If you end up with a bank pressuring the farmer into selling, you have the same situation. That is why it is so important that this program does not provide an incentive for the producer to sell, or not to sell, so that when there is a market demand, it moves through the chain.

We do need to increase the market demand in terms of providing more packer capacity or some competition. When I talked about a depopulation, it was in the context of removing that meat from the viable markets. However, I was not talking about a depopulation for no real purpose. I was talking about finding alternative methods to our traditional value markets. There will be ways to do that — that is if we focus on it and recognize that there is a huge economic return to doing that. That is the incentive that should provide the focus for that exploration.

**Mr. Newton:** I think the previous panel commented somewhat on the same issue, and it was their opinion that hindsight is always 20/20. Perhaps we could have done things better. In Alberta, we are on our fifth or sixth BSE recovery program now. We are learning a lot as we go along and we are doing a much better job. However, the objectives of the program change over time as well. Initially, there were a multitude of problems, not the least of which was that cattle were not even coming to be slaughtered to supply the domestic market, which was all we had at that time. We must realize that very first federal-provincial program solved that problem, at least. It got cattle coming to market so that we were slaughtering enough in Canada to supply our own market and, for a little while, we were importing beef from the United States in the face of a BSE crisis here.

**Senator Mercer:** No one answered my question or gave an opinion about where the money has gone. The money has been put into the system, and the *Red Deer Advocate* talked about the \$400 million. In reference to a comment by an Alberta politician, the editorial stated that this only highlights the sense that something is wrong here.

I have detected that sentiment for a while now and I want to know if you have an opinion as to where that money has gone?

**Mr. Newton:** Certainly I have an opinion. It would be that the money went, first, to the producers. However, were they able to hold on to that money? Not all of it. As I mentioned, as we have gone through the various programs, they were able to hold on to more and more of it.

**The Chairman:** If the producers were only getting 50 per cent of the value because the prices dropped, it is not going to the producers.

**Mr. Newton:** Producers are getting 50 per cent of the value on the over-30-month animals and 90 per cent of the value on the under 30-month animals. The packers' gross margins have increased and the regulations and rules they work under have changed as well. They will tell you there are additional costs. If

**M. Shauf:** Voilà pourquoi nous avons parlé de financement stratégique. En encourageant les producteurs à vendre, nous exerçons des pressions sur le marché et nous incitons ceux-ci à dire: «Je n'ai plus à payer pour cela.» Lorsqu'une banque exerce des pressions sur un éleveur pour qu'il vende, la même chose se produit. Voilà pourquoi il est essentiel que le programme ne contraigne pas le producteur à vendre, ou à ne pas vendre, car lorsqu'il y a une demande sur le marché, tout le monde en profite.

Or, nous devons accroître la demande sur le marché afin d'augmenter la capacité de transformation, de favoriser la concurrence. J'ai parlé de l'abattage intégral des animaux de réforme parce que cette opération a pour but de retirer ces animaux des marchés viables. Ce n'est pas quelque chose que l'on fait inutilement. Nous devons trouver de nouveaux débouchés en dehors des marchés traditionnels. Nous pouvons y arriver — si nous concentrons nos efforts là-dessus et que nous prenons conscience des avantages économiques importants qu'une telle démarche présente. Nous devrions explorer cette idée plus à fond.

**M. Newton:** C'est ce qu'ont dit les autres témoins. Rétrospectivement, les choses sont toujours plus claires. Nous aurions peut-être pu faire mieux. L'Alberta en est à son cinquième ou sixième programme de redressement relatif à l'ESB. Nous en savons plus aujourd'hui, et nous nous débrouillons mieux. Toutefois, les objectifs du programme changent au fil du temps. Il y avait, au début, une multitude de problèmes. Les bovins n'étaient même pas abattus pour approvisionner le marché intérieur, et c'était tout ce que nous avions à l'époque. Le premier programme fédéral-provincial a permis, à tout le moins, de régler ce problème, d'assurer l'abattage des bovins pour approvisionner le marché canadien. Nous avons, pendant un certain temps, importé du boeuf des États-Unis en raison de la crise de l'ESB.

**Le sénateur Mercier:** Personne n'a répondu à ma question ou ne m'a dit où est allé l'argent. Or, l'argent a bel et bien été investi dans le système. Le *Red Deer Advocate* a parlé des 400 millions de dollars. L'éditorial, reprenant un commentaire formulé par un politicien de l'Alberta, a indiqué que cela démontre que quelque chose ne tourne pas rond.

C'est l'impression que j'ai depuis déjà un bon moment. Savez-vous où est allé l'argent?

**M. Newton:** Bien sûr. L'argent est d'abord allé aux producteurs. Ont-ils été en mesure de le garder? Pas complètement. Comme je l'ai mentionné, ils ont empoché de plus en plus d'argent au fur et à mesure que divers programmes étaient mis sur pied.

**Le président:** Ce ne sont pas les producteurs qui ont empoché l'argent s'ils n'ont eu droit qu'à 50 p. 100 de la valeur en raison de la baisse des prix.

**M. Newton:** Les producteurs touchent 50 p. 100 de la valeur du bétail de plus de 30 mois, et 90 p. 100 de la valeur du bétail de moins de 30 mois. Les marges brutes des conditionneurs ont augmenté, mais les règlements auxquels ils sont assujettis ont également été modifiés. Ils vont vous dire qu'ils doivent assumer



their additional costs are sufficient to use up the total increase in their gross margin, then this industry is in a lot of trouble because there is not that much left to pass up and down the chain.

**Senator Mercer:** We are getting a little closer to that smell. Thank you for the help.

**Mr. Hildebrandt:** When the federal cull announcement was tied to slaughter, we had producers call us and we talked to our cattle buyers, and when they knew there was X amount of dollars coming to the post office, they lowered the bid immediately on the culls. That would be the slaughter end of it.

With regard to retail, we had retailers speak to us at the CFA the other day and we asked the same question. Their answer — and I hope I get this right — is that they deal with approximately 600 products a day. Some are loss leaders, and on some they make money; on some they lose money.

They are not about to pluck out beef in any particular week because maybe they bought it for less, because it is just one of the 660 products. They only make one or two per cent profit after taxes.

**Senator Mercer:** Maybe the smell is coming from two places.

**Senator St. Germain:** Perhaps you can comment on my concerns. The American market will adjust to not having our cattle, and that is frightening. They will cut out France as a trading partner, just like that. Are we thinking along those lines? If they adjust their market to not require our cattle, then we will have to produce for our domestic market only, if this lasts for any length of time and if there is no political solution.

I would like Mr. Shauf to describe what a “wreck” is. Can you visualize what a wreck would be? You used this term in your comments.

**Mr. Shauf:** Thank you for the question. A wreck is when you begin to get a spiralling-down of prices. We saw it when the cull animal program was tied to a slaughter certificate. That was the only way the producers could access the money. The packers responded by reducing the price, because that was the only way that those animals could be turned into meat.

If we expand that and have it feed on itself all the way down by not being proactive, then we will have an industrial-strength wreck.

**Senator St. Germain:** Will a wreck still happen if we do not get a political solution? That is the wreck I am talking about. The government can come in with dollars and solve the problem temporarily, and can carry it on for so long. Eventually, it will

des frais additionnels. Or, si ces frais sont à ce point élevés qu'ils absorbent leurs marges brutes, alors l'industrie est en sérieuse difficulté, car il ne reste pas grand-chose pour les autres intervenants.

**Le sénateur Mercer:** On se rapproche de la source du problème. Merci de votre aide.

**M. Hildebrandt:** Quand le gouvernement a exigé que les participants au programme fédéral relatif aux animaux de réforme fournissent un certificat d'abattage, nous avons encouragé les producteurs à communiquer avec nous. Nous avons rencontré les acheteurs de bétail. Quand ils ont su qu'ils auraient droit à X dollars, ils ont immédiatement réduit le prix demandé pour les animaux de réforme. Voilà pour les établissements d'abattage.

En ce qui a trait aux détaillants, ils ont eu l'occasion de discuter avec la FCA, l'autre jour. Nous leur avons posé la même question. Ils ont répondu — et j'espère que je ne me trompe pas — qu'ils vendent environ 600 produits par jour. Certains sont vendus à perte. Ils gagnent de l'argent avec certains produits, ils en perdent avec d'autres.

Ils ne décideront pas d'écouler leur boeuf, telle semaine, parce qu'ils l'ont peut-être payé moins cher. Ce n'est qu'un produit sur 660. Ils ne font que un ou deux pour cent de profit après impôt.

**Le sénateur Mercer:** Il y a peut-être deux sources de problème.

**Le sénateur St. Germain:** Vous pouvez peut-être répondre à ma question. Le marché américain va s'adapter et se passer du boeuf canadien, ce qui est inquiétant. Ils sont capables, du jour au lendemain, de décider de ne plus faire affaire avec la France, par exemple. Avons-nous songé à ce que nous allons faire? S'ils se passent de notre boeuf, nous devons limiter notre production au marché national si la crise se prolonge et qu'aucune solution politique n'est trouvée.

Je voudrais que M. Shauf nous dise ce qu'il entend par «effondrement.» Pouvez-vous nous le dire? Vous avez utilisé cette expression dans votre exposé.

**M. Shauf:** Merci de la question. Il y a effondrement lorsqu'il y a une baisse inexorable des prix. C'est ce qui s'est produit lorsque les participants ont été tenus, en vertu du programme relatif aux animaux de réforme, de fournir un certificat d'abattage. C'était la seule façon que les producteurs pouvaient avoir accès à l'argent. Les conditionneurs ont réagi en réduisant leurs prix, parce que c'était la seule façon que les animaux pouvaient être transformés en viande.

Si nous laissons aller les choses, si nous ne réagissons pas, nous allons assister à l'effondrement de l'industrie.

**Le sénateur St. Germain:** Est-ce que, à défaut de solution politique, l'industrie risque de s'effondrer? Voilà ce que je veux savoir. Le gouvernement peut injecter des fonds et régler temporairement le problème, mais il y a une limite. À un

have to say, "This is reality. The border will not open." What is the wreck then? Is it that we just service the domestic markets and everyone adjusts accordingly? What is it?

**Mr. Shauf:** If the United States were the only market in the world, that would probably be the answer. There are other markets that Canada can access, if Canada focuses on developing those other markets and putting in place resources to meet its own domestic demand.

**Senator St. Germain:** How long will that take?

**Mr. Shauf:** That is the reason for talking about increasing stability in the Canadian herd. That is the reason for debt restructuring. That is the reason for stabilizing the number. We cannot continue to have an additional million animals show up in Canada because, again, they have reproductive capabilities and this snowball rolls. That is why a very comprehensive approach is needed. That is why the approach must be strategic.

I will return to the question asked previously: Where did the money go? We need to ensure that we do not allow mistakes in the past to become an excuse for not doing anything now, because our efforts need to be strategic and future-oriented.

**Senator St. Germain:** There are two things. You have the possibility of a temporary solution and you do not know to what timeline you are working. Are you also taking into consideration the inevitable, that is to say, that it does not open?

**Mr. Shauf:** I think that is the reason for looking at and beginning to make the adjustments in a managed kind of way, as opposed to continuing to ignore a growing situation over a period of time.

Mr. Newton should probably comment on that specifically.

**Mr. Newton:** I am not quite ready yet to accept that the American border will not open. There are various reasons why it needs to open. Certainly the Americans can adapt to living without our exports to them. There is no question of that. However, they need their export markets to maximize the value of the animal, of the carcass. North Americans do not eat certain parts of these animals very readily. Other parts of the world do. If you have total global access for these products, you can get a greater return than if you are trying to consume the whole animal in your own country, or even in North America. For that reason, they will need eventually to regain their world markets.

That gives me some comfort, because I agree with the former panel that one of the trump cards we have is that it is hard for them to regain their international markets and at the same time exclude Canada.

If we are faced with a permanent U.S. border closure, there is no doubt that we will need to dramatically downsize the Canadian cattle herd. That gives me cause for much concern because that will lead to a downsizing of our rural economy. Essentially, we will depopulate rural Canada if we remove half of our industry.

moment donné, il devra se rendre à l'évidence que la frontière va rester fermée. Que va-t-il se passer alors? Allons-nous devoir nous adapter en conséquence et nous contenter d'approvisionner le marché intérieur? Que va-t-il se passer?

**M. Shauf:** C'est ce qui se produirait, sans doute, si les États-Unis étaient le seul marché au monde. Or, il y a d'autres marchés et le Canada peut y avoir accès s'il les exploite, s'il met en place les ressources qui lui permettent de répondre à la demande intérieure.

**Le sénateur St. Germain:** Combien de temps cela va-t-il prendre?

**M. Shauf:** C'est pour cette raison qu'il faut accroître la stabilité de l'industrie bovine, refinancer la dette, limiter le cheptel. Nous ne pouvons pas nous permettre de nous retrouver avec un million de têtes de plus, vu les capacités de reproduction de ces animaux. Voilà pourquoi une approche globale, une solution stratégique, s'impose.

Je vais revenir à la question qui a été posée plus tôt: où est allé l'argent? Nous ne pouvons pas nous croiser les bras en raison des erreurs commises dans le passé. Nos efforts doivent être stratégiques, tournés vers l'avenir.

**Le sénateur St. Germain:** Il y a deux choses. Vous avez la possibilité d'appliquer une solution temporaire sans savoir combien de temps va durer la situation. Est-ce que vous tenez compte aussi de l'inévitable, soit que la frontière reste fermée?

**M. Shauf:** Nous devons commencer à faire des ajustements, de façon réfléchie, et non pas continuer à faire fi d'un problème qui ne cesse de prendre de l'ampleur.

M. Newton pourrait vous donner plus de précisions à ce sujet.

**M. Newton:** Je ne suis pas encore prêt à accepter le fait que la frontière américaine va rester fermée. Elle doit réouvrir, pour plusieurs raisons. Les Américains peuvent très bien vivre sans nos produits. Il n'y a aucun doute là-dessus. Toutefois, ils ont besoin de leurs marchés d'exportation pour maximiser la valeur de l'animal, de la carcasse. Les Nord-américains ne sont pas prêts à manger certaines parties de ces animaux, chose que l'on fait volontiers ailleurs dans le monde. Si vous arrivez à assurer à ces produits un accès total et planétaire, vous obtiendrez alors un meilleur rendement que si vous essayez de vendre toutes les parties de l'animal aux consommateurs de votre propre pays, ou même de l'Amérique du Nord. Voilà pourquoi ils devront finir par s'ouvrir aux marchés mondiaux.

Cela me rassure, car, tout comme l'ont mentionné les autres témoins, nous détenons un avantage: il sera difficile pour eux de s'ouvrir aux marchés internationaux et, en même temps, d'exclure le Canada.

Si la frontière américaine reste fermée en permanence, nous allons être obligés de réduire de façon considérable le cheptel canadien, ce qui me préoccupe beaucoup, car l'économie rurale risque d'en souffrir. Nous allons dépeupler les régions rurales du Canada si nous supprimons la moitié de notre industrie.



**Mr. Hildebrandt:** If I could take a shot at the contingency plan that we started promoting, the joint plan we all put together in August or September, it was a cash advance but it was back-stopped by a market deficiency on all classes of cattle. In the first round of BSE, they proposed 90 per cent to make up those slaughter animals. We know there were some problems thereafter. You have a contingency plan, in case. Point three was the cull situation and point four was a debt restructuring or downsizing as this thing boils on.

We too are confident that we can resume this. I am not as confident, perhaps, as some that it will be the same pricing scenario when we resume marketing south of the line and in other countries.

I should go back to that last question. Right now they are buying a Can. 70-cent prime cut and selling it to a U.S. \$1.05 marketplace. I will ask you who is making the money.

**The Chairman:** Did you have a plan for retroactivity in your four-point package? Take the situation where someone had to sell 100 or 200 head at a very low price. In this package, and should the money be forthcoming, would that person be treated equally with others?

**Mr. Hildebrandt:** Appreciate that we were working six months back, when the calves were just coming off pasture. Although we had averted the cull situation, the over-30-month was going to be trouble, and through the fall, if you take the exchange rate of the dollar out, the calf prices stayed fairly strong on speculation. You would not have needed the contingency plan for calves or backgrounders until the new year, when the market started to drop off.

As we are promoting it now, it is my understanding we would make it retroactive to January 1 of this year.

**Senator St. Germain:** On the issue of registered cattlemen, were the breeding bulls for last year sold before BSE hit?

**Senator Sparrow:** Yes.

**Senator St. Germain:** That is another facet of the industry that has to have been impacted. I am sure there were exports to the U.S. involved in that.

**Mr. Newton:** You are quite right. It was doubly impacted. There was a U.S. market for breeding animals and there was no salvage animal market for the bulls here. Most of us have bulls that we would rather not have, that we would have replaced with new bulls this year, but because of the inability to get them slaughtered, and the very poor values for them if we did, we still have them and therefore we do not need as many other bulls.

For the most part, at least in Western Canada, the bull sales are almost over by May 20.

**M. Hildebrandt:** J'aimerais revenir au plan d'urgence que nous avons commencé à promouvoir, le plan conjoint que nous avons mis en place en août ou septembre. Il prévoyait le versement d'avances de fonds, et la compensation de l'insuffisance de revenus pour toutes les catégories de bovins. Lors de la première crise de l'ESB, ils ont proposé d'absorber 90 p. 100 de la valeur des animaux abattus. Nous savons qu'il y a eu des problèmes par la suite, et c'est pour cette raison qu'il faut un plan d'urgence. Le programme comportait aussi un volet sur les animaux de réforme, et enfin un mécanisme de refinancement de la dette.

Nous demeurons convaincus que la frontière va être réouverte. Toutefois, je ne crois pas, comme d'autres le pensent, que nous allons toucher les mêmes prix quand les exportations vont reprendre au sud de la frontière et ailleurs.

Pour revenir à la dernière question, à l'heure actuelle, ils paient la coupe de choix 70 cents \$CAN, et ils la vendent 1,05 \$US sur le marché. On se demande qui empoche l'argent.

**Le président:** Est-ce que votre programme d'indemnisation à quatre volets est rétroactif? Prenons le cas de l'éleveur qui doit vendre 100 ou 200 têtes à très bas prix. Est-ce qu'il serait traité sur le même pied que les autres en vertu de ce programme, s'il avait droit à une aide?

**M. Hildebrandt:** Il fallait travailler avec six mois de recul, soit au moment où les veaux quittaient le parc d'engraissement. Nous avons peut-être évité l'abattage des animaux de réforme, mais nous savions que le bétail de plus de 30 mois poserait problème. Le prix du veau est resté relativement élevé durant l'automne, si l'on fait abstraction du taux de change du dollar. Ce n'est que lorsque les prix ont commencé à chuter, au cours de la nouvelle année, que le plan d'urgence pour les veaux ou les bovins semi-finis a été jugé nécessaire.

Nous sommes en train de faire la promotion du programme. Je crois comprendre qu'il sera rétroactif au 1<sup>er</sup> janvier de cette année.

**Le sénateur St. Germain:** Pour ce qui est des éleveurs enregistrés, est-ce que les taureaux d'élevage l'an dernier ont été vendus avant que la crise de l'ESB n'éclate?

**Le sénateur Sparrow:** Oui.

**Le sénateur St. Germain:** Voilà un autre secteur de l'industrie qui a dû souffrir. Je suis certain que les exportations aux États-Unis ont été touchées.

**M. Newton:** C'est exact. L'impact a été double. Il y avait un marché américain pour les animaux d'élevage, mais aucun marché de récupération pour les taureaux d'ici. La plupart d'entre nous avons des taureaux que nous préférierions ne pas avoir, que nous remplacerions par d'autres cette année. Toutefois, comme ne pouvons les faire abattre, et compte tenu de la faible valeur qu'on obtiendrait pour ceux-ci si nous le faisons, nous devons les garder. Nous n'avons pas besoin d'en acheter autant.

Dans l'ensemble, du moins dans l'Ouest canadien, les ventes de taureaux sont presque terminées le 20 mai.

**Senator Callbeck:** I have a question on mandatory reporting in the United States. I understand that the processing companies have to report to the government the volume purchased and the price paid. Would such a system be of benefit in Canada?

**Mr. Newton:** There is no doubt that we need more transparency in the price discovery mechanism in Canada. Whether the best way is through mandatory reporting, I do not know. We do need an effective mechanism of price discovery, which we are currently lacking.

**Senator Callbeck:** Does it work in the United States?

**Mr. Newton:** I am not familiar enough with it to comment. I think it has its problems but I am not a specialist in that area.

**Senator Callbeck:** With regard to exports, Japan wants all imported beef tested for BSE. It has been suggested that we should have one packing plant specifically designated for beef to be exported to Japan — either that or have various plants put in specific lines. I also read about the new test, ELISA, which can detect BSE. Is this being looked into? Is there any pressure on packing plants to do this?

**Mr. Newton:** There is no pressure on packing plants presently to do this because they have all the cattle they want and all the market they can handle without pursuing that area.

**Senator Callbeck:** Is there no market in Japan right now?

**Mr. Newton:** There is no market for Canadian beef in Japan now. However, the issue is being pursued. Canada and Japan are discussing equivalency of testing. We are trying to determine whether we have to test every animal that goes into the human food chain, as Japan does, or whether we can test certain animals that are at a higher risk, such as the target population for determining prevalence of the disease, and how many of them we would need to test to have equivalency to Japanese testing. Those discussions are ongoing.

You are right: In the long run, we will have to address our consumers' desire. If they wish to have total testing and that market is worth pursuing, we may have to do that.

**Senator Callbeck:** If we could achieve equivalency, would there be a market?

**Mr. Newton:** There is definitely a market for beef in Japan.

**Senator Callbeck:** Is it small?

**Le sénateur Callbeck:** J'aimerais poser une question au sujet des exigences de déclaration obligatoire en vigueur aux États-Unis. Je crois comprendre que les usines de transformation doivent déclarer au gouvernement leur volume d'achats et le prix payé. Est-ce qu'un tel système pourrait être utile au Canada?

**M. Newton:** Le mécanisme de détermination des prix au Canada doit faire l'objet d'une plus grande transparence. Je ne sais pas si la déclaration obligatoire constitue le meilleur moyen d'y parvenir. Nous avons besoin de mécanismes efficaces de détermination des prix, chose que nous n'avons pas à l'heure actuelle.

**Le sénateur Callbeck:** Est-ce que le système fonctionne aux États-Unis?

**M. Newton:** Je ne saurais vous le dire, puisque je ne le connais pas très bien. Il y a des problèmes, mais je ne suis pas un expert en la matière.

**Le sénateur Callbeck:** En ce qui a trait aux exportations, le Japon exige que tout le boeuf importé soit testé aux fins de l'ESB. On a laissé entendre qu'il devrait y avoir une usine de transformation qui se charge de tester le boeuf exporté au Japon — ou que diverses usines s'occupent de tâches précises. J'ai entendu parler d'un nouveau test, l'ELISA, qui permet de déceler l'ESB. Est-ce quelque chose qu'on envisage de faire? Est-ce que l'on encourage les usines de transformation à adopter une telle approche?

**M. Newton:** Les usines de transformation ne font l'objet d'aucune pression en ce sens, parce qu'elles ont accès à tous les bovins et à tous les marchés dont elles ont besoin.

**Le sénateur Callbeck:** Il n'y a aucun marché au Japon à l'heure actuelle?

**M. Newton:** Il n'y a aucun marché pour le boeuf canadien au Japon, à l'heure actuelle. Toutefois, le dossier suit son cours. Le Canada et le Japon sont en train de discuter des tests d'équivalence. Nous essayons de déterminer si tous les animaux qui entrent dans la chaîne alimentaire humaine doivent être testés, comme cela se fait au Japon, ou s'il convient uniquement de tester les animaux qui présentent plus de risques, comme la population cible pour déterminer la prévalence de la maladie, et combien d'entre eux doivent être testés et remplir les conditions d'équivalence exigées par le Japon. Les discussions sur la question se poursuivent.

Mais vous avez raison: à long terme, nous allons devoir répondre aux besoins des consommateurs. S'ils veulent que des tests soient effectués sur tous les animaux et que ce marché mérite d'être exploité, nous allons peut-être devoir le faire.

**Le sénateur Callbeck:** Si on remplissait les conditions d'équivalence, y aurait-il un marché?

**M. Newton:** Il y a définitivement un marché pour le boeuf au Japon.

**Le sénateur Callbeck:** Est-ce un marché important?



**Mr. Newton:** No, it is not particularly small. Canada had a reasonable market in Japan pre-BSE and the United States had a significant market. Both of those markets are now closed. I believe Japan is having a hard time finding enough beef to satisfy its consumers. The market would not be considered small. I think Japan was our third largest customer.

**Mr. Hildebrandt:** There is a little delicacy around that issue as well if we are about to throw out the science and the decisions become political only, with no benchmarks or standards. There was something of a global agreement on a scientific standard such that in cattle less than 30 months old there could be no BSE. What would we be saying when we began to test all animals? It could set a precedent whereby we would test all animals, while another exporting country would not. What would the standard be for all those countries that are trading back and forth within the global market? Surely we could set a scientific standard and meet it. We need to use caution about setting a precedent.

There is also a worry about the optics around depopulation. We are suggesting that it would not be depopulation but a normal cull, as is done in usual business practice. There would be no depopulation at this time. The same kind of optics would surround full testing. People would wonder why Canada is testing every animal at 30 months and lower when science says there is no risk at that age. In the end, the consumer is always right. It may even come to testing every live animal, including every chicken, but I do not know.

This is so new, and we have discussed it with Mr. Speller and that is exactly where they are coming from. You do not jump into the fire and take the barrel of gas with you if it is not necessary.

**Senator Callbeck:** Is the ELISA test time-consuming or expensive?

**Mr. Newton:** I am not sure if it is the ELISA test, but the rapid test is reasonably quick. It is my understanding it takes four hours in the laboratory. That does not include the time for transmission of samples to and from the lab and the reporting of samples, et cetera. I heard last night that the total cost, in Alberta, is \$150 per sample. That includes the cost of the test, which is around \$30, and the personnel to run the test, the facility, the transport of samples and so on.

**The Chairman:** Where do they get the samples from — the spine or the brain?

**Mr. Newton:** The sample is from the brain only.

**Senator Hubley:** My question is on the increase to our packing capacity, which has been mentioned several times. We have been told that pre-BSE, we had an integrated North American market, in that products flowed back and forth. If we were to increase our packing capacity — and we have heard there will be expansions and new plants opened — would that address the culling of cattle

**M. Newton:** C'est un marché assez important. Le Canada avait accès raisonnable au marché japonais avant la crise de l'ESB, tandis que les États-Unis, eux, avaient un accès important. Or, ces deux marchés sont maintenant fermés. Je pense que le Japon a de la difficulté à trouver suffisamment de boeuf pour répondre à la demande des consommateurs. Ce n'est pas un petit marché. Le Japon constitue le troisième client d'importance du Canada.

**M. Hildebrandt:** Il faut agir avec prudence, surtout si l'on compte rejeter les données scientifiques et fonder nos décisions sur des considérations politiques, sans paramètres ou normes. On s'était entendu, à l'échelle mondiale, sur une norme scientifique qui prévoyait que les bovins de moins de 30 mois devaient être libres de toute ESB. Quel message enverrait-on si on commençait à tester tous les animaux? On établirait un précédent si on testait tous les animaux et que les autres pays d'exportation ne faisaient pas de même. Quelle norme appliquerait-on aux pays qui échangent des biens sur le marché mondial? On peut sûrement établir une norme scientifique et l'atteindre. Il faut prendre garde de ne pas établir un précédent.

Il y a aussi lieu de s'inquiéter de l'optique entourant l'abattage intégral. Nous croyons qu'il ne devrait pas y avoir abattage intégral, mais simplement mise à la réforme, comme c'est la norme. Il ne devrait pas y avoir d'abattage intégral pour l'instant. La même logique vaut pour l'idée de tester toutes les bêtes. Les gens vont se demander pourquoi le Canada teste toutes les bêtes de 30 mois et moins si la science dit qu'il n'y a pas de risque à cet âge. En bout de ligne, le consommateur a toujours raison. On pourrait même décider de tester tous les animaux sur pied, y compris les poulets, mais je ne sais pas.

Cette situation est tellement nouvelle. Nous en avons discuté avec M. Speller, et ses réflexions vont exactement dans le même sens que les nôtres. Nul besoin de mettre inutilement de l'huile sur le feu.

**Le sénateur Callbeck:** Le test ELISA est-il coûteux en termes de temps et d'argent?

**M. Newton:** Je ne suis pas certain qu'on utilise le test ELISA, mais le test rapide est d'une vitesse raisonnable. Si je ne m'abuse, il se fait en quatre heures en laboratoire. Il faut toutefois ajouter à cela le temps de transmission des échantillons de l'abattoir au laboratoire et vice versa, ainsi que la diffusion des résultats et tout le reste. J'ai entendu hier soir qu'en Alberta, les tests coûtaient 150 \$ par échantillon. Cela comprend le coût du test, qui se situe autour de 30 \$, et celui du personnel qui le fait, de l'infrastructure, du transport des échantillons et tout et tout.

**Le président:** Où sont prélevés les échantillons: dans la colonne vertébrale ou dans le cerveau?

**M. Newton:** Dans le cerveau seulement.

**Le sénateur Hubley:** Ma question porte sur l'augmentation de notre capacité d'abattage. Nous avons déjà parlé à plusieurs reprises. On nous dit qu'avant l'apparition de l'ESB, le marché nord-américain était intégré en sens que les produits allaient et venaient à la frontière. Si nous augmentons notre capacité d'abattage — et on prévoit que certaines usines vont grossir et

issue? Do you think that it would in any way distort the market, should the border reopen? Do you think that increasing our packing capacity would somehow affect the whole industry?

**Mr. Shauf:** Putting packing capacities in place should not distort the market. The excess packing capacity would not be utilized, but there should be no market distortion from a packing capacity put in place with invested dollars. If government were to invest those dollars, it would probably look different. However, if the investment were not viable or if it were to become not viable, then it would be removed from the marketplace for basic economic reasons.

It is not necessarily the packing capacity that creates competition in the marketplace. If an alternative use for these cattle were developed, then that would create competition to the packing capacity. When we talk about depopulation, we are talking about alternative uses for these animals. I want to be clear on that.

**Senator Hubley:** That would be an ongoing asset to the industry in Canada. It would not be shifted to another safe place in the United States. We would deal with our animals at this level all the time. I believe you are saying that we need this expanded capacity now.

**Mr. Newton:** There is no doubt that we need the expanded capacity today. If the border were to open to live cattle, then we would probably not need it because the Americans have sufficient capacity.

We would be foolish to go back to the way it used to be and feel comfortable with that. We have surely learned the lesson that we are dependent on someone else's infrastructure. Long term, we need to bring that packing capacity back to Canada and capture the value-added that occurs with it.

**Senator Hubley:** Do you see a harmonized border between Canada, the U.S. and Mexico in the future?

**Mr. Newton:** I truly believe it will happen. That is the direction all three countries are going.

If we only harmonize the health regulations and not the rest of the laws that affect businesses' decisions, such as tax and environmental laws, then perhaps we will still not have a truly level playing field.

**The Chairman:** Including subsidies?

**Mr. Newton:** Certainly, yes.

**Mr. Hildebrandt:** The key is the marketplace. As Mr. Shauf said, it can be new markets. For example, when we looked into the cull situation, we naturally looked into world hunger.

qu'il y en aura de nouvelles — cela réglerait-il le problème de la réforme? Croyez-vous que cela risquerait de perturber le marché si la frontière venait à rouvrir? Croyez-vous que si nous augmentons notre capacité d'abattage toute l'industrie s'en trouvera déséquilibrée?

**M. Shauf:** Le renforcement de notre capacité d'abattage ne devrait pas perturber le marché. La capacité excédentaire ne serait pas utilisée, mais il ne devrait pas y avoir perturbation du marché si l'on investit pour renforcer notre capacité d'abattage. Si c'était le gouvernement qui investissait les fonds nécessaires, les choses seraient probablement perçues différemment. Cependant, si cet investissement n'était pas viable ou s'il cessait de l'être, il serait retiré du marché pour des raisons économiques évidentes.

Ce n'est pas nécessairement la capacité d'abattage qui crée une concurrence sur le marché. Si on trouvait un autre moyen d'utiliser ce bétail, on créerait alors une concurrence aux abattoirs. Lorsqu'on parle d'abattage intégral, on pense à d'autres formes d'utilisation de ces animaux. Je veux que ce soit bien clair.

**Le sénateur Hubley:** Ce serait un avantage à long terme pour l'industrie canadienne. Tout n'irait pas à un établissement jugé sûr aux États-Unis. Nous nous occuperions toujours nous-même de nos animaux à ce stade. Vous nous dites que nous devons accroître notre capacité dès maintenant, n'est-ce pas?

**M. Newton:** Il ne faut aucun doute que nous devons accroître notre capacité. Si la frontière rouvrirait aux exportations de bovins sur pied, nous n'aurions probablement plus besoin de cette capacité accrue, parce que celle des Américains suffirait.

Nous serions bien bêtes de continuer comme avant sans nous poser de questions. Nous avons certainement appris la leçon que nous dépendons de l'infrastructure de quelqu'un d'autre. À long terme, nous devons renforcer la capacité d'abattage du Canada et tirer profit de la valeur ajoutée qui en découle.

**Le sénateur Hubley:** Croyez-vous en une frontière harmonisée entre le Canada, les États-Unis et le Mexique dans l'avenir?

**M. Newton:** J'y crois sincèrement. C'est l'orientation que prennent les trois pays en ce moment.

Si nous nous contentons d'harmoniser nos réglementations respectives sur la santé, sans harmoniser le reste de nos lois ayant des incidences sur les décisions d'affaires, comme les lois fiscales et environnementales, les règles du jeu risquent de ne pas être tout à fait équitables.

**Le président:** Vous pensez aussi aux subventions?

**M. Newton:** Évidemment.

**M. Hildebrandt:** La clé, c'est le marché. Comme M. Shauf l'a dit, il peut y avoir de nouveaux marchés. Par exemple, devant la situation des vaches de réforme, nous avons naturellement pensé à la famine dans le monde.



Parts of the world with no freezers cannot handle the perishable products. There are people looking at shaving, dehydrating and boxing it so it could be shipped anywhere in the world. We can learn from some of these examples and be less self-supportive.

However, the key is to tie yourself into a committed market for any investment in slaughter or you could be in big trouble.

**The Chairman:** It sounds like part of the study we have started on value-added. We are looking at ways to add value to various products such as beef so we could open new markets and lever more money at the farm gate.

Your suggestion is a fascinating one. If you have any more information or papers on some of those things we would like to have them, Mr. Newton. Adding value is a way of leaving more money at the farm gate, which is something we have been looking at.

**Mr. Newton:** Undoubtedly, long term we need to get to that point. We need to have, as I mentioned earlier, a diversity of products so consumers can choose. We need new products that encourage more consumption. We need to develop and produce those in Canada.

It is my understanding that prior to December 23, we were shipping Canadian meat to the United States. They were further processing it into steaks, pizzas, and other things and sending it back to Canada. All we were doing was exporting the jobs to the United States. We have to fix that.

**Senator Sparrow:** Last fall, the calf crop sold at a reasonable price. I am not sure of the month that it started to drop. It may have been the first of the year. The cattlemen were getting as much for their calves as in previous years, or very close to it.

Those animals went into the feedlots at the price of two or three years ago. Those calves were not being exported to the United States, so the price dropped.

The packers still paid the feedlot operators a higher price until the first of this year. Is that not correct? I am trying to determine whether there was in fact gouging in the original fall marketing of those calves.

I understand that probably 50 per cent of that calf crop was sold at the higher price in the fall. Is that correct?

**Mr. Newton:** I cannot comment on the national situation. In Alberta, the calf price did hold up quite well through October-November. It started to drop off in December. In part, that demonstrates the trickle-down effect of the government assistance programs for the industry last summer. The feedlots received assistance and put it back into the cow-calf side when they reloaded.

Dans les parties du monde où il n'y a pas de congélateurs, on ne peut conserver de produits périssables. Il y a des gens qui envisagent de dépecer la viande, de la déshydrater et de la mettre en boîtes pour pouvoir l'envoyer partout dans le monde. Nous pouvons apprendre de ces exemples et être moins centrés sur nous-mêmes.

Cependant, la clé est de se lier à un marché déterminé à investir dans l'abattage, sinon nous pourrions nous retrouver dans le pétrin.

**Le président:** Cela me fait penser à l'étude que nous avons commencée sur la valeur ajoutée. Nous cherchons des moyens d'ajouter de la valeur à divers produits, dont le boeuf, afin d'ouvrir de nouveaux marchés et d'accroître le profit à la ferme.

Votre proposition est fascinante. Si vous avez d'autres informations ou de la documentation sur ce genre de choses, nous serions très intéressés à y jeter un coup d'œil, monsieur Newton. L'ajout de valeur aux produits est une façon d'accroître le profit à la ferme, et c'est là un de nos champs d'intérêt.

**M. Newton:** Il ne fait aucun doute que nous devons réfléchir à cela à long terme. Comme je l'ai déjà mentionné, nous devons diversifier nos produits pour que les consommateurs aient le choix. Nous devons créer de nouveaux produits pour favoriser la consommation. Nous devons créer et produire de nouveaux produits au Canada.

À ce que je sache, jusqu'au 23 décembre, nous exportons de la viande canadienne aux États-Unis. Cette viande était transformée en steaks, en pizzas et en divers autres produits avant d'être renvoyée au Canada. Tout ce que nous faisons, c'était d'exporter des emplois aux États-Unis. Nous devons remédier à cela.

**Le sénateur Sparrow:** L'automne dernier, le veau se vendait à prix raisonnable. Je ne sais pas exactement quand son prix a commencé à chuter. C'était peut-être le premier jour de cette année. Les éleveurs recevaient autant pour leurs veaux qu'au cours des années précédentes, ou presque autant.

Ces animaux ont été envoyés dans les parcs d'engraissement au prix d'il y a deux ou trois ans. Mais ils n'ont pas été exportés aux États-Unis, donc les prix ont chuté.

Jusqu'au premier janvier, les abattoirs payaient encore un prix supérieur aux exploitants des parcs d'engraissement. Est-ce juste? J'essaie de déterminer s'il y a eu arnaque dans la commercialisation originale de ces veaux à l'automne.

Je crois qu'environ 50 p. 100 des veaux ont été vendus au gros prix à l'automne. Est-ce exact?

**M. Newton:** Je ne peux vous parler de la situation nationale. En Alberta, le prix du veau s'est maintenu assez bien en octobre-novembre. Il a commencé à chuter en décembre. D'une façon, cela démontre l'effet de retombée des programmes d'aide gouvernementale à l'industrie déployés l'été dernier. Les exploitants des parcs d'engraissement ont reçu de l'aide, et cela s'est répercuté sur les éleveurs-naisseurs.

However, there was a smaller calf run than normal. In Alberta, normally about 40 per cent of calves are retained by the cow-calf producer. Last year, of the other 60 per cent, only 60 per cent sold.

About 50 or 60 per cent of the calves from last year stayed on the farm. The prices held at the level they did partly because of the limited supply of calves to the feeder market.

The difference between the Canadian and American prices for fat cattle has been much wider than normal since BSE. There were periods of time when it got closer to being what it should have been, but it has never quite achieved historical levels. Even today, it is much wider than it was historically, even though the United States packing industry is operating under the same rules as ours — removal of SRM.

**Senator Sparrow:** I do not want to hear bad news in answer to my next question. If the border does stay closed for a time, at what point do we actually lose our industry as such? We are losing it rapidly now.

Two years ago, I said that the province would lose 30 per cent of its agricultural people, and it did. We have lost them. How close are we to losing the same number, or more, in the cattle industry? How long can we go on with this?

This is rather crucial because of the number of dollars that the federal government may put in. How desperate are we with regard to losing that industry?

**Mr. Hildebrandt:** One thing that is escalating quickly is a shortage of feed. As an industry, we are not sitting on two years of feed.

I do not have to inform you, Senator Sparrow, that north of a line from Moosomin to North Battleford is located 80 per cent of our cow-calf operations, and 60 per cent of the area has experienced drought for three years. Not only are we running short of feed, but also we are begging for normal rainfall on pastures that have been overgrazed for three or four years. We will need some time to build up.

The severe situation is coming within a month. I do not know what happens with a perishable animal. A grain stock or land stock you can store.

What is the overage now? Are there 30 or 40 per cent more cattle on the ground? You cannot make up pasture for those animals.

Those 80 per cent of the cow-calf operations are mostly in mixed grain and livestock, as you know. The sale of the calves provided the income to put the crop in, half of which went back to cattle feed and half into the export market.

Cependant, les ventes de veau ont été inférieures à l'habitude. En Alberta, les éleveurs-naisseurs conservent habituellement environ 40 p. 100 des veaux. L'an dernier, sur les 60 p. 100 qui restent, seulement 60 p. 100 ont été vendus.

Environ 50 ou 60 p. 100 des veaux de l'an dernier sont demeurés à la ferme. Les prix sont demeurés au même niveau, en partie en raison de l'approvisionnement limité en veau sur le marché d'origine.

L'écart entre les prix canadiens et américains pour les bovins gras s'est creusé depuis la détection d'un premier cas d'ESB. Il y a des périodes où les prix se sont rapprochés de leur niveau normal, mais ils n'ont l'ont jamais vraiment atteint. Même aujourd'hui, l'écart est beaucoup plus grand qu'avant, même si l'industrie de l'abattage des États-Unis suit la même règle que nous: celle de prélever les MRS.

**Le sénateur Sparrow:** Je ne veux pas entendre de mauvaises nouvelles en réponse à ma prochaine question. Si la frontière devait rester fermée pendant un certain temps, à quel moment perdrons-nous notre industrie en tant que telle? Nous perdons du terrain rapidement.

Il y a deux ans, je disais que la province perdrait 30 p. 100 de ses agriculteurs, et c'est ce qui est arrivé. Nous les avons perdus. En perdrons-nous encore autant, voire même plus, bientôt dans l'industrie bovine? Combien de temps pouvons-nous continuer ainsi?

C'est plutôt crucial, compte tenu de tout l'argent que le gouvernement fédéral investit. À quel point risquons-nous de perdre notre industrie?

**M. Hildebrandt:** Il y a une chose qui s'aggrave rapidement, et c'est l'alimentation des bêtes. Notre industrie n'a pas de réserves alimentaires pouvant suffire à la demande pendant deux ans.

Je ne vous apprendrai pas, sénateur Sparrow, que 80 p. 100 de nos éleveurs-naisseurs sont établis au nord de la limite de Moosomin à North Battleford, et que 60 p. 100 d'entre eux ont été touchés par la sécheresse au cours des trois dernières années. Non seulement manquons-nous de nourriture, mais nous prions pour qu'il pleuve normalement sur les pâturages surexploités depuis trois ou quatre ans. Nous aurons besoin de temps pour nous rétablir.

La situation sera grave dans un mois. Je ne sais pas ce qui arrivera des animaux périssables. On peut entreposer un stock de céréales ou réserver des terrains, mais pas des animaux.

Quel est l'excédent en ce moment? Y a-t-il 30 ou 40 p. 100 plus de bovins sur le terrain? On ne peut mettre tous ces animaux en pâturage.

Vous n'êtes pas sans savoir que 80 p. 100 des éleveurs-naisseurs sont dans le domaine des céréales mélangées et du bétail. La vente de veaux leur procurait le revenu nécessaire pour financer leurs cultures, dont la moitié servait à nourrir les bêtes et l'autre, à l'exportation.



That credit line is cut off. We talked with banks and credit unions, starting last August. What is going to happen to the equity sheet? Much of this expansion was based on a thousand-dollar cow that is now worth \$200.

In August, we said we would not cry wolf. I said that that was fine because the calves were out on the range and perhaps things would open up.

We normally look more at the ability to pay back, but suddenly the equity page has become very important.

John Ryan reported to us at CFA the other day that although their beef is outstanding, a high rate of people in the sector have had to come in and make arrangements.

As Mr. Shauf said, once you have a rupture in the financial institutions, it will be harder for the industry as a whole, no matter what you are growing or raising. They are tied together.

**Senator Sparrow:** You mentioned 30 days. You are talking about the desperation that exists now.

The desperation will be so great that we will lose our cattle industry. Do you agree?

**Mr. Hildebrandt:** When you have a veterinary bill of \$200 on a cow worth \$150, economics becomes a factor. The situation is critical.

I know a couple in your area that have spent 40 years of their lives in the business, good cattle people. They spent their nest egg in the last few years bringing in expensive feed from Manitoba. Their son returned and they were going to roll it over to him. He is back in Alberta, on the rigs, trying to make a living. They were going to sell last April. That is an even more difficult scenario than the young guy with some debt — nothing ventured, nothing gained, off to Alberta. This couple worked for 40 years, their nest egg is gone and their equity sheet is gone. That is a tough situation.

**Senator Fairbairn:** Look at what happened with the herd at New Dayton, outside Lethbridge. They did not have enough feed for the cattle. The SPCA came in and found 100 on the ground dead and the others staggering around. The herd was removed and they are now going through a court case.

**Senator Gustafson:** When the calves came in at about \$1.10 in early fall and then dropped to 90 cents, was there speculation on the part of people who bought cattle and began to feed them, thinking they could make a quick dollar? There is a herd of 500 head right near the border in our area that someone bought at maybe 80, 90 cents, thinking the price would go back up.

**Mr. Newton:** There is always speculation in the cattle industry. That is what makes it a thriving industry; people are risking capital. I am not sure that there was speculation on making a quick dollar, but there was hope of the border opening for live slaughter cattle, and that was dashed on December 23.

La marge de crédit a été limitée. Nous avons parlé avec des représentants des banques et des caisses d'épargne à diverses reprises depuis le mois d'août. Qu'arrivera-t-il de la valeur nette? Une bonne partie des projets d'expansion se fondaient sur une valeur de 1 000 \$ par vache, mais elles en valent maintenant 200.

En août dernier, nous disions ne pas vouloir être alarmistes. Je croyais que c'était dans l'ordre des choses, parce que les veaux n'étaient pas touchés et que les choses pouvaient encore reprendre.

En règle générale, on accorde plus d'importance à la capacité de rembourser, mais soudainement, la valeur nette est devenue très importante.

John Ryan nous a dit, l'autre jour, à la FCA, que même si leur boeuf était excellent, beaucoup de membres du secteur étaient contraints de prendre une entente.

Comme M. Shauf l'a souligné, dès qu'il y a une rupture avec les institutions financières, il est très difficile pour l'industrie dans son ensemble de se maintenir, peu importe ce que chacun cultive ou élève. Tous sont liés.

**Le sénateur Sparrow:** Vous avez parlé du délai de 30 jours. Vous parlez du désespoir actuel.

Le désespoir sera si grand que nous allons perdre notre industrie bovine. Êtes-vous d'accord avec moi?

**M. Hildebrandt:** Lorsqu'on doit absorber une facture de vétérinaire de 200 \$ pour une vache qui en vaut 150, l'argent devient un facteur important. La situation est critique.

Je connais un couple de ma région qui a passé 40 ans de sa vie sur la ferme; ce sont de bons éleveurs. Ils ont dû puiser jusqu'au dernier sou de leurs économies au cours des dernières années pour acheter à grands frais des aliments du Manitoba. Leur fils est revenu et il s'apprêtait à prendre la relève. Il est revenu en Alberta où il s'échine à essayer de survivre. La famille s'apprêtait à vendre leur ferme en avril dernier. Cette situation est encore plus difficile que celle du jeune homme qui s'est endetté, qui n'a rien risqué, rien gagné, et qui vit en Alberta. Ce couple a travaillé pendant 40 ans, a épuisé toutes ses économies et n'a plus rien. C'est très difficile.

**Le sénateur Fairbairn:** Prenez ce qui est arrivé au troupeau de New Dayton, près de Lethbridge. Les éleveurs n'avaient pas assez de foin pour nourrir leurs animaux. La SPA est allée inspecter, elle a trouvé 100 animaux morts et d'autres qui vacillaient autour. Le troupeau a été éliminé, et une poursuite a été intentée.

**Le sénateur Gustafson:** Lorsque le veau est tombé de 1,10 \$ au début de l'automne à 90 sous, les gens qui achetaient des bovins et qui commençaient à les nourrir ont-ils cru qu'ils pourraient faire de l'argent rapidement? Il y a un troupeau de 500 têtes tout près de la frontière dans notre région, que quelqu'un a acheté à raison de 80 ou 90 sous en pensant que les prix remonteraient.

**M. Newton:** Il y a toujours de la spéculation dans l'industrie bovine. C'est ce qui la rend excitante; les gens y risquent du capital. Je ne suis pas certain qu'on ait cru faire de l'argent rapidement, mais on espérait que la frontière rouvre aux bovins d'abattage sur pied. Puis tout s'est écroulé le 23 décembre.

In regard to at what point we lose our industry, we will always have an industry of some sort in Canada. Under the current situation, we can rationalize the number of players, but we cannot rationalize the size of the industry. There is no way to get rid of the cows except, if they do not justify a veterinary bill, you euthanize them. Our capacity to get rid of the factory is not there, due to our slaughter capacity.

Unless we depopulate to an extent, and that is certainly not high on my wish list, or we have some way of getting rid of live cattle from this country — and there are options before we go to mass depopulation — we cannot downsize the industry. We can only downsize the number of players in the industry.

**Senator Lawson:** Mr. Hildebrandt made the comment, in response to what Senator Sparrow said, about the \$200 veterinary bill for a \$150 cow. The only option would be to use Ralph Klein's veterinary plan that he talks about.

Mr. Newton talked about the utopia we hope to achieve between the U.S., Canada and Mexico. However, as you said, it is a question of not only trade, but also taxes and environmental issues. I do not want to over-dramatize it, but turn the clock back 10, 15 years, when we had that problem in Mexico, with children being born with parts of their brain missing. There was a *60 Minutes* feature on that. What was the problem? It was a joint venture between a Japanese company and a Mexican company on a battery plant. They spent millions of dollars and built a new battery plant on top of a hill.

Mr. Newton talked about environmental concerns. We would have to put those all together as well. They did not have any environmental concerns. The poison from the battery plant went down to the farmers' fields and streams into the milk. That is what happened to these children.

In thinking about the problem of one cow with mad cow disease, try to put this all together, and in the first six months, there are a half a dozen or one dozen children born with parts of their brain missing. The answer would be right: We must not minimize this. We are talking about that kind of relationship, and that there must be tough environmental standards similar to ours.

**The Chairman:** I wish to thank the three of you very much. Your comments have been helpful, useful and instructive for us.

Our next witness is the minister. Much of the information, data and statistics that you have given us, and many of the feelings that you have talked about, will form the basis of a number of questions that we will put to him. It will be an interesting meeting. Thank you for helping us to prepare for that.

The committee adjourned.

Vous nous demandez quand nous allons perdre notre industrie. Il y aura toujours une quelconque industrie au Canada. Dans les circonstances actuelles, nous pouvons limiter le nombre de joueurs, mais nous ne pouvons pas limiter l'ampleur de l'industrie. Il n'y a aucun moyen de nous débarrasser des vaches, à moins de les euthanasier, si elles ne font pas l'objet d'un billet du vétérinaire. Nous n'avons pas les moyens de nous débarrasser de tout cela, compte tenu de notre capacité d'abattage.

À moins d'abattre une certaine partie des troupeaux, et ce n'est certainement pas mon premier choix, ou de nous débarrasser du bétail sur pied d'une façon ou d'une autre — et il y a des options à envisager avant de penser à un abattage massif — nous ne pouvons pas réduire la taille de notre industrie. Nous ne pouvons réduire que le nombre de joueurs dans l'industrie.

**Le sénateur Lawson:** En réponse au sénateur Sparrow, M. Hildebrandt a dit qu'un vétérinaire pouvait charger 200 \$ pour une vache qui en vaut 150. La seule option serait de suivre le plan vétérinaire de Ralph Klein, dont il nous parle.

M. Newton a parlé de nos idéaux de commerce entre les États-Unis, le Canada et le Mexique. Cependant, comme vous l'avez dit, tout ne se résume pas au commerce, il y a également des enjeux fiscaux et environnementaux. Je ne veux pas dramatiser exagérément, mais reportons-nous dix ou quinze ans en arrière, lorsqu'au Mexique, on a vu des enfants naître avec un cerveau incomplet. Il y a eu une émission de *60 Minutes* à ce sujet. Quel était le problème? Il s'agissait d'une entreprise de fabrication de piles de copropriété japonaise et mexicaine. Les deux sociétés ont dépensé des millions de dollars pour construire une nouvelle usine de piles au sommet d'une montagne.

M. Newton nous parle des problèmes environnementaux. Nous devons en tenir compte aussi. Ces gens ne se sont pas souciés de l'environnement. Le poison déversé par l'usine de piles a pénétré dans les champs des agriculteurs et dans les cours d'eau pour se retrouver dans le lait. C'est ce qui est arrivé à ces enfants.

Imaginons qu'un cas de vache folle fasse en sorte qu'au bout de six mois, il y ait une demi-douzaine ou une douzaine d'enfants nés avec un cerveau incomplet. La réaction serait claire: nous ne devons pas sous-estimer le problème. C'est de ce genre d'incidence dont il est question, donc il doit y avoir des normes environnementales sévères semblables aux nôtres partout.

**Le président:** Je souhaite vous remercier tous les trois. Vos observations nous sont très utiles et très instructives.

Notre prochain témoin sera le ministre. Une bonne partie des renseignements, des données et des statistiques que vous nous avez donnés et des impressions dont vous nous avez fait part constitueront la base des questions que nous lui poserons. Ce sera une rencontre intéressante. Je vous remercie de nous aider à nous préparer.

La séance est levée.



OTTAWA, Thursday, March 11, 2004

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry, authorized to hear from time to time witnesses, including both individuals and representatives from organizations, on the present state and the future of agriculture and forestry in Canada, met this day at 8:30 a.m.

**Senator Donald H. Oliver** (*Chairman*) in the Chair.

[*English*]

**The Chairman:** Honourable senators, I to call to order the fifth meeting of the special study by the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry on the issues related to BSE.

Since the Senate returned in February, this committee has taken seriously the problem of BSE in Canada, which has had a devastating effect on farmers, the farm community, the economy, trade and rural communities, as well as a trickle-down effect on a number of other associated industries. It all began with just a single reported case of BSE on May 20, 2003.

The U.S. border remained closed to all Canadian beef exports until September 2003. Then the U.S. and others agreed to allow imports of Canadian boneless beef from animals younger than 30 months. There was then a subsequent discovery of a cow with BSE in Washington State.

Herd sizes continue to rise in all provinces in Canada, and the problem is still one of excruciation in Canada.

Over the last few weeks, we have heard from various witnesses who have described to us the hardships experienced by Canadian farmers. Among those who have appeared before our committee are Mr. John Kolk, Mr. Ed Fetting, officials from the Department of Agriculture and Agri-Food Canada and from the Canadian Food Inspection Agency, Mr. Jim Laws from the Canadian Meat Council, Neal Hardy from the Saskatchewan Association of Rural Municipalities, Stewart Briesse from the Association of Manitoba Municipalities, Jack Hayden from the Alberta Association of Municipal Districts, Terry Hildebrandt from the Agricultural Producers Association of Saskatchewan, Bill Newton from the Western Stock Growers' Association and Marvin Shauf from the Canadian Federation of Agriculture.

Witnesses outlined for us the stressful and serious economic situation facing the Canadian beef industry and they raised several questions regarding trade and health issues, safety measures and compensation programs, as well as the price of beef.

This morning we are honoured to have with us the Minister of Agriculture and Agri-Food Canada, the Honourable Bob Speller. Accompanying the minister this morning are Mr. Samy Watson,

OTTAWA, le jeudi 11 mars 2004

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts, qui est autorisé à entendre de temps à autre des témoins, dont des personnes témoignant à titre personnel et des représentants d'organismes, sur l'état actuel et les perspectives d'avenir de l'agriculture et des forêts au Canada, se réunit aujourd'hui à 8 h 30.

**Le sénateur Donald H. Oliver** (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

**Le président:** Honorables sénateurs, je déclare ouverte la cinquième séance du Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts consacrée à l'étude spéciale des questions liées à l'ESB.

Depuis que le Sénat a repris ses travaux en février dernier, notre comité étudie sérieusement le problème de l'ESB au Canada, qui a des effets terribles sur les éleveurs, la communauté agricole, l'économie, le commerce et les collectivités rurales, en plus d'avoir des retombées sur diverses industries connexes. Tout a commencé lorsqu'un cas d'ESB a été signalé le 20 mai 2003.

La frontière américaine est demeurée fermée à toutes exportations canadiennes de boeuf jusqu'en septembre 2003. Puis les États-Unis et d'autres pays ont décidé d'autoriser de nouveau les importations de boeuf désossé canadien provenant d'animaux de moins de 30 mois. On a ensuite découvert un autre cas de vache atteinte de l'ESB dans l'État de Washington.

La taille des troupeaux continue d'augmenter dans toutes les provinces canadiennes, et le problème est encore extrêmement douloureux pour le Canada.

Au cours des dernières semaines, nous avons reçu divers témoins, qui nous ont décrit les difficultés que connaissent les éleveurs canadiens. Ainsi, nous avons entendu les témoignages de M. John Kolk et de M. Ed Fetting, qui représentaient le ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire du Canada ainsi que l'Agence canadienne d'inspection des aliments; M. Jim Laws, du Conseil des viandes du Canada; M. Neil Hardy, de la Saskatchewan Association of Rural Municipalities; M. Stewart Briesse, de l'Association of Manitoba Municipalities; M. Jack Hayden, de l'Alberta Association of Municipal Districts; M. Terry Hildebrandt, de l'Agricultural Producers Association of Saskatchewan; M. Bill Newton, de la Western Stock Growers' Association, et enfin Marvin Shauf, de la Fédération canadienne de l'agriculture.

Ces témoins nous ont expliqué la conjoncture économique grave et stressante à laquelle est confrontée toute l'industrie canadienne du boeuf, et ils ont posé diverses questions sur les enjeux liés au commerce et à la santé, sur les programmes de sécurité et d'indemnisation, de même que sur le prix du boeuf.

Ce matin, nous avons l'honneur d'accueillir le ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire du Canada, l'honorable Bob Speller. Le ministre est accompagné de M. Samy Watson,

Deputy Minister of the Department of Agriculture and Agri-Food Canada, and Mr. Richard Fadden, President of the Canadian Food Inspection Agency.

Minister Speller, we look forward to your remarks, following which honourable senators will have a number of questions. I know that your time here is limited to less than an hour, so we will try to keep our questions short.

**The Honourable Bob Speller, P.C., M.P., Minister of Agriculture and Agri-Food Canada:** It is a real pleasure for me to be here. I have known most of you for a number of years and I really appreciate the work that this committee is doing. If you want me to come back at another time to talk about issues outside the crisis that we are dealing with today, I would be more than pleased to do that, because there are a number of issues that I have dealt with in my consultations across the country that I think this committee could delve into. These are issues that need much more work than I have available to me today. I would not mind returning to talk with you about the future of agriculture rather than just the crisis that we are in today.

**The Chairman:** We would welcome that and we thank you very much for making that offer.

**Mr. Speller:** I know that you particularly want to hear the latest on the BSE situation. It has certainly taken a lot of my time over the past three months that I have been Minister of Agriculture.

One of my first duties after being selected to be Minister of Agriculture was to go to Saskatchewan to sign the Agricultural Policy Framework, APF, with Saskatchewan, the last province to do so. We set up the Canadian Agricultural Income Stabilization Program, CAIS, which I believe will help Canadian farmers across the country and which gives Canadian farmers permanent funding for disaster coverage. That is a very good part of the CAIS program.

The coverage will be based on need and not prorated, as previous programs have been. Due to prorating, in 2002 the Canadian Farm Income Program, CFIP, was short some \$65 million. I do not think that program should be set up that way. I think programs should be set up to address existing needs. One of the new advantages of this CAIS program is that it will not be prorated as programs have been in the past.

I met with industry leaders at my national safety net advisory committee a few weeks ago, and we talked about the government's commitment to the annual review of CAIS. As you know, CAIS has been talked about throughout the agriculture community and a number of concerns about it were brought to me. Some of these concerns were addressed when I was in Saskatchewan and we agreed to work on a third amendment dealing with issues such as negative margins and a cap that moves

sous-ministre d'Agriculture et Agroalimentaire Canada, ainsi que de M. Richard Fadden, président de l'Agence canadienne d'inspection des aliments.

Monsieur Speller, nous sommes impatients d'entendre votre exposé, après quoi les sénateurs vous poseront quelques questions. Je sais que votre temps parmi nous est limité à moins d'une heure, donc nous nous efforcerons d'être brefs dans nos questions.

**L'honorable Bob Speller, c.p., député, ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire:** C'est un grand plaisir pour moi d'être ici aujourd'hui. Je connais la plupart d'entre vous depuis quelques années déjà, et j'apprécie vraiment le travail de votre comité. Si vous voulez que je revienne à un autre moment pour vous parler d'autres enjeux que celui de la crise dont je vais vous parler aujourd'hui, je serai très heureux de le faire, parce que j'ai abordé de nombreuses questions dans mes consultations au pays, et je crois que ce comité pourrait les examiner plus en profondeur. Elles mériteraient d'ailleurs beaucoup plus d'attention que je ne peux leur en accorder aujourd'hui. Je serais donc absolument prêt à revenir pour vous parler des perspectives d'avenir de l'agriculture plutôt que seulement de la crise que nous traversons aujourd'hui.

**Le président:** Nous serions bien ouvert à cette idée, et nous vous remercions infiniment de nous l'offrir.

**M. Speller:** Je sais que vous souhaitez particulièrement être informés des récents développements de la crise de l'ESB. J'y ai consacré énormément de temps depuis que j'ai été nommé ministre de l'Agriculture, il y a trois mois.

L'une des premières tâches auxquelles j'ai dû m'attaquer après avoir été nommé ministre de l'Agriculture a été d'aller en Saskatchewan pour signer le Cadre stratégique agricole, le CSA, avec la Saskatchewan, la dernière province à le signer. Nous avons créé le Programme canadien de stabilisation du revenu agricole, le PCSRA, qui aidera certainement les exploitants agricoles du Canada et leur procurera un financement permanent pour parer aux désastres. C'est un excellent volet du PCSRA.

Les sommes versées seront calculées en fonction des besoins et non au prorata, comme d'anciens programmes. En raison du calcul au prorata, le Programme canadien du revenu agricole, le PCRA, s'est soldé par un déficit de 65 millions de dollars en 2002. Je ne crois pas qu'un programme doit être conçu de cette façon. Je crois que les programmes doivent être conçus pour répondre aux besoins existants. L'un des avantages du nouveau PCSRA, c'est qu'il ne se fondera pas sur des calculs au prorata comme les anciens programmes.

J'ai rencontré les leaders de l'industrie à une réunion de mon Comité national de sécurité du revenu il y a quelques semaines, et nous avons parlé de l'engagement du gouvernement à revoir le PCSRA chaque année. Comme vous le savez, tous les acteurs du monde agricole parlent du PCSRA, et ils m'ont fait part de leurs préoccupations. J'ai pu répondre à certaines de leurs questions lorsque je suis allé en Saskatchewan, et nous avons convenu de travailler en vue d'une troisième modification, qui portera sur les



from a little less than \$1 million up to \$3 million. That is good in response to the trouble we are having with agriculture today. In the hog and beef industries, a cap is very important.

We are in the process of getting provinces to sign on to that. To date, three have signed and three more are in the process of getting their cabinets to do so. We are looking for a commitment from the rest of the provinces to do so as well. I am hoping to get those commitments soon because I believe that the cap and the negative margins are needed today to deal with the crisis we are experiencing in agriculture, and I do say that it is a crisis. There is no question about that. With farm income at the levels they are today, agriculture is most certainly in crisis. If we can get a cap and negative margins covered under this new program, it will go a long way to alleviating the concerns of farmers with regard to income.

Most producers entered 2003 on a solid financial footing. Assets and net worth were up in 2002. So far, the income situation has not translated into producers falling behind in their obligations to the banks.

I understand that you will be hearing from the banks. I have had the opportunity to talk with officials from the banks about the situations that people from across the country spoke to me about, particularly problems that farmers and farm families are having with their local bankers. The bankers gave me their assurance that they would continue to work with these farm families to do what they can to help them over what we hope will be a short period of financial difficulty.

I want to talk a bit about the funding that the federal government has put into the program. As I have said, we have had, for the first time ever, negative farm income, and that at a time when payments out to farmers were close to \$5 billion, the highest ever. Yet, we still had negative income during that time. That suggests to me that there are not only short-term problems but also that in some areas of agriculture there are some structural problems that we need to study seriously. As I said before, there are certain issues that I would encourage this committee to take on and examine. Some of the larger structural problems in agriculture and some of the challenges that we face might be good topics for this committee to look at.

About \$3 billion of the \$5 billion was paid through crop insurance — the National Income Stabilization Account, NISA, and CPIC. An additional \$800 million came from the BSE recovery program and federal transitional funding. The balance was made up from various provincial programs. There is still more government assistance coming. The CAIS program is issuing interim payments and we also have payments under the Cull Animal Program.

marges négatives et fera passer le seuil minimal d'un peu moins de un million à trois millions de dollars. C'est une bonne solution au problème agricole actuel. Dans les secteurs du porc et du boeuf, le seuil minimal est très important.

Nous sommes en train de convaincre les provinces de signer cette entente. Jusqu'à maintenant, trois l'ont signée et trois autres sont sur le point de convaincre leur cabinet de le faire. Nous souhaitons que les autres provinces leur emboîtent le pas. J'espère qu'elles le feront bientôt, parce que je crois que nous avons besoin d'un seuil minimal et de marge négative dès maintenant pour surmonter la crise qui frappe le monde agricole, et je n'hésite pas à dire qu'il s'agit d'une crise. Cela ne fait aucun doute. Les revenus agricoles actuels attestent sans équivoque de l'état de crise. Si ce nouveau programme comprenait des dispositions sur le seuil minimal et les marges négatives, il pourrait contribuer beaucoup à atténuer les craintes des agriculteurs sur le plan de leurs revenus.

La plupart des producteurs ont entamé l'année 2003 sur une base financière solide. Les immobilisations et la valeur nette étaient élevées en 2002. Jusqu'à maintenant, la situation n'a pas obligé les producteurs à s'écrouler devant leurs obligations envers les banques.

Je crois que vous allez bientôt entendre le témoignage de représentants des banques. J'ai eu l'occasion de m'entretenir avec certains d'entre eux sur ce que vivent les gens du pays, et plus particulièrement sur les problèmes que vivent les agriculteurs et les familles agricoles avec les banques locales. Les représentants des banques m'ont garanti qu'ils continueraient de travailler avec ces familles afin de les aider de leur mieux à traverser cette période de difficultés financières, que nous espérons très courte.

J'aimerais parler brièvement des fonds que le gouvernement fédéral a investis dans ce programme. Comme je l'ai dit, pour la toute première fois, nous avons enregistré un revenu agricole négatif, et ce à une époque où les versements aux agriculteurs atteignaient presque cinq milliards de dollars, soit leur plus haut niveau jamais vu. Pourtant, nous avons enregistré un revenu négatif pendant cette période, ce qui me laisse croire qu'il n'y a pas que des problèmes à court terme, mais aussi des problèmes structurels dans certains secteurs de l'agriculture et que nous devons les étudier sérieusement. Comme je l'ai déjà dit, j'encouragerais le comité à entreprendre l'examen de certaines questions. Les principaux problèmes structurels que connaît le secteur agricole et les défis auxquels il fait face feraient certainement de bons sujets d'étude pour votre comité.

Environ trois des cinq milliards de dollars versés ont pris la forme de prestations d'assurance-récolte provenant soit du Compte de stabilisation du revenu net, le CSRN, soit de l'Institut canadien pour la protection des cultures. Une somme additionnelle de 800 millions de dollars a été versée dans le cadre du programme de redressement de l'ESB et sous forme de fonds fédéraux d'aide à la transition. Le reste provenait de divers programmes provinciaux. Il y a d'autres fonds d'aide gouvernementale qui s'en viennent. Nous avons commencé à verser des paiements provisoires en vertu du PCSRA et nous versons aussi des prestations dans le cadre du Programme relatif aux animaux de réforme.

A few weeks ago, I announced that the slaughter provision of this Cull Animal Program would be removed and that producers would receive the maximum assistance under this program. The Cull Animal Program is important because the 2003 farm income was depressed as a result of the BSE situation.

While Canadian cattle are not moving, we have made efforts to provide financial assistance. However, we recognize that the best solution is to reopen the border. I am glad to see that senators will travel in a group of parliamentarians to Washington next week to talk to Congressmen and Senators about this issue. Today, my officials are briefing that group and I would be more than pleased, if you have additional questions, to help you out. It would be good to get American Congressmen and Senators sitting down with their Canadian counterparts. It is sometimes difficult, in the work of parliamentarians on both sides of the border, to delve into an issue as deeply as we, who are involved in the Agriculture Committee, delve. I look forward to your report on the mood of the American Congress and Senate in respect of reopening the border.

When I first became minister, and shortly after the case of BSE in Washington State, I sat down with the cattlemen, members of the Canadian Federation of Agriculture and other farm groups across the country to ask them what the government could do to help. They told me that first and foremost we needed to market Canadian beef around the world. That is what I did. I took members of the Canadian Cattlemen's Association and others with me to Korea, Japan and Washington. We sat and talked about ways in which we could work together to open the borders to North American beef. The response, I thought, was good.

We had good results in both Korea and Japan. In Japan, we put a member of the Canadian Food Inspection Agency on the ground to help deal with the Asian market to ensure that we had a representative with the science background and knowledge to help to alleviate some of the concerns that Asian countries might have. In Washington, I met with both my Mexican and American counterparts. We worked through ways in which we could work together to normalize trade in beef. We agreed at that time to have officials meet to talk about ways that we could normalize this trade and about ways that we could work together on a North American basis to help market North American beef around the world and to work within the World Organization for Animal Health, OIE, the group of scientists that are regulating and monitoring BSE situations in countries around the world. We could work with them and gain recognition from them that in North America we have a different situation than other countries around the world have. We have had two cases of BSE and yet the risk factors in North America are nowhere near what they are in Europe and other countries that did not put that feed ban in place, as we did a number of years ago. We have worked hard

Il y a quelques semaines, j'ai annoncé que la disposition du Programme relatif aux animaux de réforme sur l'abattage serait supprimée et que les producteurs recevraient une aide maximale grâce à ce programme. Le Programme relatif aux animaux de réforme est très important, parce que les éleveurs ont vu leur revenu diminuer en 2003 en raison de la crise de l'ESB.

Depuis que les exportations de bovins canadiens sont bloquées, nous multiplions les efforts pour fournir une aide financière. Cependant, nous reconnaissons que la meilleure solution serait la réouverture de la frontière. Je suis content de voir que les sénateurs partiront la semaine prochaine avec un groupe de parlementaires pour Washington afin d'aller discuter de la question avec les membres du Congrès et du Sénat des États-Unis. Mon personnel a pour mission d'informer ce groupe aujourd'hui, et je serai extrêmement heureux de vous aider si vous avez d'autres questions. Il serait bon d'amener les membres du Congrès et du Sénat des États-Unis à s'asseoir avec leurs homologues canadiens. Il est parfois difficile pour les parlementaires des deux côtés de la frontière de prendre le temps de creuser une question en profondeur comme nous le faisons au sein du Comité de l'agriculture. J'ai bien hâte d'entendre vos impressions sur la disposition des membres du Congrès et du Sénat des États-Unis quant à la réouverture de la frontière.

Lorsque je suis devenu ministre, et peu après la détection d'un cas d'ESB dans l'État de Washington, je me suis assis avec des éleveurs, des membres de la Fédération canadienne de l'agriculture et d'autres groupes agricoles du pays pour leur demander ce que le gouvernement pouvait faire pour les aider. Ils m'ont dit qu'il fallait d'abord et avant tout vendre le boeuf canadien partout dans le monde. C'est ce sur quoi je me suis concentré. J'ai invité des membres de l'Association canadienne des éleveurs de bétail, entre autres, à m'accompagner en Corée, au Japon et à Washington. Nous avons parlé de façons dont nous pourrions travailler ensemble pour ouvrir les frontières au boeuf nord-américain. Je crois que la réaction a été bonne.

Nous avons constaté de bons résultats en Corée et au Japon. Au Japon, nous avons dépêché un spécialiste de l'Agence canadienne d'inspection des aliments pour les aider à gérer le marché asiatique, parce que nous voulions qu'un représentant canadien ayant un bon bagage scientifique s'occupe d'atténuer les inquiétudes de certains pays asiatiques. À Washington, j'ai rencontré mes homologues mexicains et américains. Nous avons réfléchi aux mesures que nous pourrions prendre ensemble pour normaliser le commerce du boeuf. Nous nous sommes alors entendus pour que des représentants de chaque pays se rencontrent afin de discuter de façons de normaliser ce commerce et de façons dont nous pourrions travailler ensemble, dans toute l'Amérique du Nord, en vue d'élargir l'accès du boeuf nord-américain aux marchés du monde et de travailler avec l'Organisation mondiale de la santé animale, l'OIE et le groupe de scientifiques qui gèrent et surveillent les cas d'ESB dans les différents pays du monde. Nous pourrions travailler de concert avec eux et les amener à reconnaître qu'en Amérique du Nord, la situation diffère de celle des autres pays. Il y a eu deux cas d'ESB ici. Pourtant, les facteurs de risque en Amérique du Nord sont



with our colleagues. Last week we met with officials from the Canadian Food Inspection Agency, CFIA, from Health Canada and from Agriculture and Agri-Food Canada; and they will meet with their counterparts in the United States to continue to move this agenda forward.

I had an opportunity, as of yesterday, to talk to Ms. Ann Veneman, U.S. Secretary of Agriculture, about the most recent issue, which is their 30-day period of consultation in respect of live cattle going into the United States. I spoke strongly to the views and the position of the Canadian Cattlemen's Association and others to promote officials on both sides working closely together to ensure that the U.S. Department of Agriculture is well aware of Canada's strong position on the issue.

I believe that the work will be successful that is being done by officials from Agriculture and Agri-Food Canada and from the Canadian Food Inspection Agency; by parliamentarians, such as you; and by Canadian cattlemen and their close relationship with the National Cattlemen's Beef Association, NCBA, in the United States. We have a strong argument for reopening the border. I think that science, not politics, will prevail on this issue. The United States has said clearly to me, on a number of occasions, that they would like to have this issue dealt with on a scientific basis. They recognize, particularly because of some of the work done by the Prime Minister and the President, that we need to have a coordinated effort on BSE. I believe that that will help in terms of reopening the border.

Again, I thank you for this opportunity to appear before your committee today to discuss some of these issues. I would like to return to speak to the bigger picture. Perhaps we will have that opportunity soon.

**The Chairman:** Minister, thank you for your remarks. This committee is also doing a study on value-added to find ways to leave more money at the farm gate. We would be interested in hearing your views on what you think is important in that respect.

**Mr. Speller:** The Honourable Ralph Ferguson, former member, and the Honourable Eugene Whelan, former senator, did good work in this area. It would be helpful to read Mr. Ferguson's report, *Compare the Share, Phase I*, update it and send those messages out. That would be important.

**Senator Fairbairn:** Mr. Speller, I know that you have regular daily tasks on agricultural issues and are currently embroiled in the pre-budget chats. We wish you well in your efforts because we are right behind you, every step of the way. I also thank your departmental staff and officials at CFIA for the help they have provided to this committee.

bien loin de ceux qu'on constate en Europe et dans d'autres pays qui n'ont pas imposé d'interdictions sur l'alimentation comme nous l'avons fait il y a quelques années. Nous travaillons très fort avec nos collègues. La semaine dernière, nous avons rencontré des représentants de l'Agence canadienne d'inspection des aliments, l'ACIA, de Santé Canada et d'Agriculture et Agroalimentaire Canada. Ces derniers vont rencontrer leurs homologues américains afin de faire avancer les choses.

Pas plus tard qu'hier, j'ai eu l'occasion de m'entretenir avec Mme Ann Veneman, la secrétaire américaine de l'Agriculture, au sujet de l'enjeu de l'heure, soit celui de la période de 30 jours de consultation sur le bétail sur pied exporté aux États-Unis. J'ai fait valoir avec conviction les points de vue et la position de l'Association canadienne des éleveurs de bétail et des autres afin d'inciter les responsables des deux côtés de la frontière à collaborer étroitement pour que le Département de l'agriculture des États-Unis soit bien conscient de la ferme position du Canada sur cette question.

Je crois que nous parviendrons à des résultats si les représentants d'Agriculture et Agroalimentaire Canada et de l'Agence canadienne d'inspection des aliments unissent leurs forces à celles de parlementaires comme vous, des éleveurs canadiens et de leurs homologues de la National Cattlemen's Beef Association, la NCBA des États-Unis, avec qui ils travaillent en étroite collaboration. Nous avons des arguments solides en faveur de la réouverture de la frontière. Je crois que la science aura préséance sur la politique dans ce dossier. Les porte-parole des États-Unis m'ont répété clairement qu'ils voulaient que cette question se règle sur une base scientifique. Ils reconnaissent, particulièrement grâce au travail conjoint de notre premier ministre et de leur président, que nous devons coordonner nos efforts de lutte contre l'ESB. Je crois que cela contribuera grandement à la réouverture de la frontière.

Encore une fois, je vous remercie de m'avoir invité à comparaître devant votre comité aujourd'hui pour débattre de ces questions. Je serai heureux de revenir vous brosser un portrait plus général. Peut-être que nous pourrions le faire bientôt.

**Le président:** Monsieur le ministre, je vous remercie de votre exposé. Notre comité effectue aussi une étude sur la valeur ajoutée afin de trouver les moyens de rapporter plus d'argent à la ferme. Nous serions fort intéressés à entendre votre point de vue sur les éléments que vous estimez importants.

**M. Speller:** L'honorable Ralph Ferguson, ancien député, et l'honorable Eugene Whelan, ancien sénateur, ont déjà fait du bon travail dans ce domaine. Il serait utile de lire le rapport de M. Ferguson, *Compare the Share, Phase I*, de le mettre à jour et de diffuser les messages qui en ressortent. Ce serait très important.

**Le sénateur Fairbairn:** Monsieur Speller, je sais que vous devez vous acquitter de tâches quotidiennes dans la gestion des questions agricoles et que vous participez actuellement aux consultations prébudgétaires. Nous vous souhaitons du succès dans vos efforts, parce que nous sommes derrière vous complètement. Je remercie également le personnel de votre

Dr. George Luterbach from CFIA did remarkable work over the summer in Alberta.

With all of the activity and speculation in respect of reopening the border, which is rampant in my province, could you give us any sense of the kind of movement that would produce some positive results prior to next fall?

There is an attitude out there now that the science has been parked to the side and it is now a political question. I would like your views on that.

**Mr. Speller:** Thank you, frankly, for your advice through this whole process. I am a member and a boy from southwestern Ontario and it is good to get some of your insights into Western Canada and the beef situation there.

I had an opportunity to talk to Secretary Veneman, yesterday, on this issue and strongly put forward our case, the scientific case, in terms of getting that border open. They have brought forward a 30-day rule to look at the issue of live cattle for slaughter. We are dealing with the 30-month situation where, in that review, boxed beef over 30 months is now restricted. Of course, there is the bigger issue of the breeders, so there are a number of issues that come into play on this issue. All the science we have now suggests that there is absolutely no difference in the risk factors between Canada and the United States on this issue. We will be putting forward that position very strongly. Certainly, the Canadian Cattlemen's Association and other groups will be doing that. We have good support in the United States from a number of different avenues that are also putting pressure on Secretary Veneman to make changes.

They also said in this rule that they would look at these other issues in a further rule. In the future, there will be another rule and a final rule after this 30-day consultation period. This will address some of these other issues, such as feeders and breeders going in. We have an argument that suggests that the border should be wide open. Whether or not they will accept that at this time is unknown. They obviously have different views. They see different risk factors. However, if we can continue through work such as Senator Oliver and his group going down to Washington, the Canadian cattlemen working with their counterparts and Canadian industry working with their counterparts, there should be absolutely no reason why this border should not be opening.

**Senator Fairbairn:** Also, in Alberta, our municipal politicians — our mayors in southwestern Alberta from Lethbridge, from Medicine Hat, in the east and from Brooks that has the big packing plant — have spent some in the state of Washington for about a week going to various communities. They were surprised by the support that they were getting and the

ministère et celui de l'ACIA pour l'aide qu'ils ont fournie à notre comité. M. George Luterbach, de l'ACIA, a fait un travail remarquable l'été dernier en Alberta.

Compte tenu de toute l'activité et de la spéculation sur la réouverture de la frontière, notamment dans ma province, pouvez-vous nous donner une idée du genre de mesures qui pourraient produire des résultats positifs avant l'automne prochain?

Certains ont l'impression que la science a été mise de côté et que la question est en train de devenir politique. J'aimerais savoir ce que vous en pensez.

**M. Speller:** Je vous remercie sincèrement de vos bons conseils dans ce processus. Je suis un député du sud-ouest de l'Ontario, et il est bon d'entendre votre point de vue sur la situation du boeuf dans l'ouest du Canada.

J'ai eu l'occasion de m'entretenir avec la secrétaire Veneman hier à ce sujet, et j'ai fait valoir notre point avec conviction, soit les motifs scientifiques justifiant une réouverture de la frontière. Les États-Unis ont adopté la règle des 30 jours afin d'examiner la question de l'importation de bétail sur pied pour l'abattage. Il s'agit des bêtes de plus de 30 mois, parce que l'exportation de boeuf en caisse provenant de bêtes de 30 mois et plus est restreinte pour l'instant. Bien sûr, il y a aussi toute la question de la reproduction, donc il y a diverses questions qui entrent en jeu. Toutes les données scientifiques laissent croire qu'il n'y a absolument aucune différence entre les facteurs de risque du Canada et des États-Unis dans ce domaine. Nous allons faire valoir cette position avec verve. Bien entendu, l'Association canadienne des éleveurs de bétail et d'autres groupes le feront aussi. Divers groupes des États-Unis nous appuient également et font pression sur la secrétaire Veneman pour qu'elle apporte des changements.

Lorsqu'ils ont adopté cette règle, les Américains ont dit qu'ils examineraient ces autres enjeux en vertu d'une autre règle. Dans l'avenir, il y aura une autre règle et une dernière règle, enfin, après cette période de consultation de 30 jours. On espère régler certaines questions, dont celles des bouvillons d'embouche et des bovins de reproduction. Nous avons des arguments prouvant que la frontière devrait être complètement ouverte. Nous ne savons pas s'ils les accepteront pour l'instant. De toute évidence, les États-Unis ont des points de vue différents des nôtres. Ils voient des facteurs de risque différents. Cependant, si nous poursuivons notre travail, comme le sénateur Oliver et son groupe qui s'en vont à Washington, les éleveurs canadiens qui collaborent avec leurs homologues américains et les autres membres de l'industrie canadienne qui collaborent avec leurs homologues, il n'y a aucune raison pour que cette frontière ne soit pas ouverte.

**Le sénateur Fairbairn:** De plus, en Alberta, des politiciens municipaux — dont les maires de Lethbridge, dans le sud-ouest de l'Alberta; de Medicine Hat, dans l'est, et de Brooks, où il y a un grand abattoir — ont passé environ une semaine dans l'État de Washington, où ils ont rendu visite à diverses collectivités. Ils ont été étonnés de constater l'appui qu'ils recevaient et la conviction



vigour of the people with which they were talking. These people were prepared to put pressure on their political associates as well.

Bluetongue and anaplasmosis have been a big problem for a long time. Since we are closing our border on those two issues, I know the cattlemen in my area of Canada feel strongly that the science has done its job and the time has come, perhaps, critically at this point, to show that we can do our part in border opening as well. Do you have a comment on that? I know you have been working on it and the department has and the food inspection agency has worked on it for quite a long time. Have you reached the point where we can actually deal with this in a positive way?

**Mr. Speller:** These are two separate issues. This issue was an issue that, obviously, has been around for some time. We had a consultation period that ended a few weeks ago. We made an announcement yesterday on this bluetongue and anaplasmosis that now allows cattle in from 39 different states. We will not be allowing cattle in from 11 high-risk states. These are states that do not ship cattle into Canada anyway. I will have Mr. Fadden talk about it a bit to tell you exactly what it is.

**Mr. Richard B. Fadden, President, Canadian Food Inspection Agency:** On the basis of the new science that the agency looked at and in taking into account the public comments, we have divided the United States cattle industry into high, medium and low risk. The science suggests that for 39 states where there is medium and low risk, the cattle will be allowed in without any testing. As long as they do not enter the national herd, the risks are reasonable. For those cattle in the 11 states that are categorized as high risk, they will still be allowed into Canada, but will spend 60 days in a low or medium risk state. We have had discussions with the United States authorities and they welcome this. I understand that the industry is also pleased. We will put into place an enforcement program to ensure that the rules that we are setting up, regarding the need to keep them out of the national herd, are respected. The cattlemen's association appreciates this and it will all come into effect on April 1.

**Senator Gustafson:** I would like to congratulate you on your appointment. You are a breath of fresh air. We look forward to your leadership in dealing with one of the most difficult times agriculture has been in across Canada for a long, long time.

I have three questions. First, there is the new program, the Canadian Agricultural Income Stabilization Program, or CAIS. There is one problem there that could be rectified. It is with regard to the margins. If there was a drought in a certain area and you had two or three bad years out of five years and you take out

des gens avec qui ils ont parlé. Ces personnes étaient prêtes à faire pression sur leurs représentants politiques elles aussi.

La fièvre catarrhale et l'anaplasmosose posent problème depuis longtemps. Depuis que nous avons fermé notre frontière en raison de ces deux problèmes, je sais que les éleveurs de ma région du Canada ont la forte impression que la recherche scientifique porte ses fruits et que le temps est peut-être venu de montrer ce que nous pouvons faire pour ouvrir notre frontière nous aussi. C'est très important en ce moment. Avez-vous quelque chose à dire à ce propos? Je sais que vous y travaillez, de même que votre ministère et l'Agence d'inspection des aliments, depuis longtemps. En êtes-vous arrivés à la conclusion que nous pouvions résoudre ce problème de façon positive?

**M. Speller:** Ce sont deux problèmes distincts. Ils existent depuis longtemps. Nous avons effectué une vague de consultations, qui s'est terminée il y a quelques semaines. Hier, nous avons annoncé que les données scientifiques sur la fièvre catarrhale et l'anaplasmosose nous permettaient d'autoriser l'importation de bovins de 39 États différents. Il y a 11 États à risque élevé d'où nous n'autoriserons pas les importations. Ce sont des États qui n'exportent pas de bovins au Canada de toute façon. M. Fadden va vous en parler dans un instant pour vous dire exactement ce qu'il en est.

**M. Richard B. Fadden, président, Agence canadienne d'inspection des aliments:** Selon les nouvelles données scientifiques que l'agence a étudiées et en tenant compte des commentaires du public, nous avons établi trois niveaux de risque applicables à l'industrie bovine des États-Unis, soit élevé, moyen et faible. Selon les données scientifiques, il y a 39 États où le degré de risque va de moyen à faible, et les bovins qui viendront de ces États seront autorisés à entrer au pays sans test. Tant qu'ils ne pénètrent pas dans les troupeaux nationaux, les risques demeurent raisonnables. En ce qui concerne les bovins des 11 États considérés à risque élevé, ils pourront être importés au Canada, mais devront passer 60 jours dans un État à risque faible ou moyen auparavant. Nous avons discuté de la question avec les autorités américaines, et elles se sont montrées satisfaites. Je vois que l'industrie est contente elle aussi. Nous allons mettre en place un programme d'application de la réglementation afin de veiller à ce que les règles établies pour que ces bêtes ne soient pas mêlées au troupeau national soient respectées. L'association des éleveurs le comprend bien, et ces nouvelles dispositions entreront en vigueur le 1<sup>er</sup> avril.

**Le sénateur Gustafson:** J'aimerais vous féliciter de votre nomination. Vous êtes comme une bouffée d'air frais. Nous nous réjouissons de voir le leadership dont vous faites preuve dans la gestion de l'une des périodes les plus difficiles que le Canada ait connues dans le domaine de l'agriculture depuis très, très longtemps.

J'ai trois questions. Premièrement, il y a ce nouveau programme, le Programme canadien de stabilisation du revenu agricole, ou PCSRA. Je vois un problème qui pourrait être corrigé. Je pense aux marges. S'il y a une sécheresse dans une région et que les agriculteurs connaissent deux ou trois mauvaises

the high and the low years, there will not be much coverage left for that farmer who happened to be in that difficult situation. Is it possible that there could be some kind of adjustment made to that part of the program that could make it very positive?

Second, the younger farmers for the most part, who do not have a high balance in their Net Income Stabilization Account, NISA, to allow them into the program, need some way of making money. Has there been some consideration of changes there to give them more time? The farmers that have a well built-up NISA program have no problem. They just transfer the money. However, it will be very difficult for farmers that are in trouble to either borrow money or to get into the program. They are the farmers that need to be in the program. Those are the two questions on the program.

Third, I have a question on the global situation. We have been dealing with the fact that the Americans and the Europeans have been subsidizing and we have been told for 20 years that they will stop it. There is no indication, in my mind, that they are. We have to quit buying the misconception, at the expense of calling it a lie, that they will stop it. As Canadians, we must look at the whole global situation. For instance, durum wheat or hard wheat is priced at \$2.50 a bushel. When you look across the border, they are getting \$5 U.S. and more. We cannot survive the input costs in that.

Those are my three questions.

**Mr. Speller:** I know you have talked to me about these issues before. I believe that this CAIS program is an opportunity for us.

It gives us an opportunity of having it open ended, that dollars are now there for farmers and farm families. In terms of the margins, I agree with you that, for some, in setting up those margins, it will be difficult if they have had a few bad years. That is something I brought up to my national safety net advisory committee. We have a review process in place in which we will be reviewing this. I want to know if this program is working for farmers and if it is not, I want to make the changes to make it work for farmers. I understand that issue, and I will certainly continue to get my department to look at that. In terms of young farmers, this program is a lot better for young farmers than the other program. Now all they have to do is get the dollars for one and that carries them right through; but under NISA they have to build it up year after year and they would have nothing there to build up.

This program, overall, will be much better for younger farmers, in terms of giving them more time. Did I announce that for this year they have until December 31? I believe I did. They will get a payment before that. That payment, December 31, will carry them over into future years if they do not use it so actually, they do not have to pay for this year and yet they will get a payment. It is better for younger farmers in that way. That is an issue that

années sur cinq, puis qu'on fait abstraction des meilleures et des pires années, il ne restera pas grand chose pour l'agriculteur qui vit une situation difficile. Serait-ce possible de modifier cette partie du programme pour le rendre vraiment positif?

Deuxièmement, la majorité des jeunes agriculteurs n'a pas de solde très élevé dans son Compte de stabilisation du revenu net, le CSRN. Pour avoir accès au programme, il faut qu'ils aient un moyen de faire de l'argent. Envisagez-vous des modifications pour leur laisser plus de temps? Les agriculteurs qui ont un CSRN bien nanti n'ont pas de problème. Il leur suffit de transférer de l'argent. Cependant, ce sera très difficile pour les agriculteurs qui sont dans le pétrin d'emprunter de l'argent ou d'être admissibles au programme. Ce sont ces agriculteurs qui en ont besoin. C'étaient mes deux questions sur le programme.

Troisièmement, j'ai une question concernant le contexte mondial. Nous avons dû composer avec le fait que les Américains et les Européens continuent d'octroyer des subventions alors qu'on nous dit depuis 20 ans qu'ils vont cesser de le faire. Selon moi, rien n'indique qu'ils vont arrêter. Nous devons cesser de croire à cette idée fausse, si on ne veut pas appeler cela un mensonge. Nous nous devons d'examiner la situation dans son ensemble. Par exemple, le blé dur se vend 2,50 \$ le boisseau. Au sud de la frontière, les agriculteurs en obtiennent 5 \$US et plus. Nous ne pouvons même pas récupérer nos coûts de production.

C'était là mes trois questions.

**M. Speller:** Je sais que vous m'avez déjà parlé de ces questions auparavant. J'estime que le PCSRA est pour nous l'occasion de changer les choses.

Ce programme nous permet d'offrir une aide directe en mettant à la disposition des agriculteurs et de leurs familles les fonds dont ils ont besoin. Pour ce qui est des marges, je suis d'accord avec vous, elles seront difficiles à établir dans certains cas lorsque les agriculteurs auront connu quelques mauvaises années. J'ai d'ailleurs fait part de ce problème à mon comité consultatif national sur le programme de protection du revenu agricole. Nous avons mis en place un processus d'examen qui nous permettra de nous pencher sur la question. Je veux savoir si ce programme produit les résultats escomptés pour les agriculteurs de manière à pouvoir apporter les correctifs nécessaires si ce n'est pas le cas. Je comprends bien le problème et mon ministère va certes continuer à s'y intéresser de près. Par ailleurs, ce programme est beaucoup plus profitable pour les jeunes agriculteurs que le précédent. Il leur suffit maintenant de trouver les fonds nécessaires pour le dépôt initial qu'ils pourront reporter aussi souvent que nécessaire. Dans le cadre du CSRN, ils devaient accumuler des fonds année après année et ils ne disposaient pas des ressources suffisantes pour ce faire.

Dans l'ensemble, le programme actuel sera beaucoup plus avantageux pour les jeunes agriculteurs en ce sens qu'ils disposeront de plus de temps. Ai-je annoncé que, pour cette année, ils ont jusqu'au 31 décembre? Je crois bien que oui. Ils recevront un paiement avant cette date. Le dépôt du 31 décembre sera reporté aux années ultérieures s'il n'est pas utilisé; ainsi, sans avoir vraiment de dépôt à faire cette année, ils obtiendront tout de



would be great for this committee to look at. Are we doing what is necessary to get younger farmers into the industry? We all know the age of farmers in this country and the problem we have at that end. We all know, frankly, given the difficult times recently, that young farmers are sitting around the tables with their parents and looking at the struggles their parents are going through and saying why would they want to go through that.

What can we do as governments to encourage young farmers to come in? I have some ideas in my task force report that I will carry through with and that is the sort of issue that has been there constantly. It has been there since I have been involved. How do we encourage them? We have tried to do that under the Agriculture Policy Framework, APF. There are problems in the APF and I want to know if the programs will work. I want to know what your views are. I have not had the time, given some of the other issues of the day, to delve into that. That would be another good issue for this committee to look at.

In terms of global, I had an opportunity in Costa Rica to meet with my Cairns group of colleagues, and you understand where Cairns comes from. Ambassador Robert Zellick from the United States was also there. The Americans constantly talk about export subsidies because that is something that the Europeans have. The Europeans talk about domestic support because that is something that the Americans have. Are we getting the two to agree? They are signalling a lot of talk but I have not seen any movement by either of them. In the short period of time that we have to get a decision on this prior to, obviously, an American election sometime later in the year, I am hoping that there will be a strong commitment from these countries to move.

Frankly, I do not see the process moving unless we get signals from both the United States and the European Union to move. For our part, we will continue to work with countries like the Cairns group of countries, the European Union and our American colleagues to try to get movement, recognizing that there is a new group called the G20 in this development obviously talking about development issues. I do not have a crystal ball. I believe it is important for Canada, being such a trading nation, particularly in agriculture — that we get movement, that we put effort in. I give you my assurance from my department's point of view that we will do everything we can to try to move the agenda forward.

**Senator Sparrow:** We look forward to working with you in this agriculture field. Before the meeting ends, would you touch on the hog problem crossing the American border now so we can have a little background information and what the plan might be.

I am somewhat concerned that the nation is trying to find culprits in the industry. We continually talk about the price being paid at the retail level. We are talking about profits in the packing industry and so on. I believe there are adjustments there, but I do

même un paiement. C'est beaucoup plus profitable pour les jeunes agriculteurs. Voilà une question sur laquelle votre comité pourrait fort bien se pencher. Faisons-nous tout ce qui est nécessaire pour intégrer de jeunes agriculteurs à l'industrie? Nous sommes tous conscients du vieillissement des agriculteurs canadiens et des problèmes qui en découlent. Très honnêtement, nous savons tous que, dans le contexte particulier que nous connaissons, les jeunes agriculteurs voient bien les temps difficiles que traversent leurs parents et en arrivent à se demander pourquoi ils voudraient se mettre eux-mêmes dans une telle situation.

Qu'est-ce que les gouvernements peuvent faire pour encourager les jeunes à choisir l'agriculture? Le rapport de mon groupe de travail propose quelques idées que je compte bien mener à bonne fin pour régler ce problème qui persiste. Il existait déjà lorsque j'ai commencé à m'intéresser au dossier. Comment les encourager? Nous avons essayé de le faire avec le Cadre stratégique pour l'agriculture, le CSA. Il y a certains problèmes à ce chapitre et je veux savoir si les programmes vont fonctionner. J'aimerais connaître votre point de vue. Les autres dossiers d'actualité ne m'ont pas laissé le temps d'approfondir la question. Voilà un autre point auquel votre comité pourrait s'intéresser.

Pour ce qui est de la situation mondiale, j'ai eu la chance de rencontrer mes collègues du groupe de Cairns au Costa Rica, et je n'ai pas besoin de vous expliquer le contexte. L'ambassadeur Robert Zellick des États-Unis était également présent. Les Américains parlent constamment des subventions aux exportations parce que cela existe en Europe. Les Européens parlent pour leur part du soutien des instances locales parce que c'est la façon de procéder aux États-Unis. Arrive-t-on à leur trouver un terrain d'entente? Il semble qu'il y ait beaucoup de pourparlers, mais rien ne bouge de part et d'autre. Dans le peu de temps dont nous disposons pour prendre une décision avant les élections américaines de cette année, j'ose espérer que toutes les parties s'engageront concrètement à aller de l'avant.

En toute franchise, je ne crois pas que ce dossier pourra progresser si les États-Unis et l'Union européenne n'expriment pas concrètement leur volonté de changer les choses. Pour notre part, nous allons continuer de collaborer avec les pays membres du groupe de Cairns, ceux de l'Union européenne et nos collègues américains pour essayer d'amorcer un changement, en n'oubliant pas qu'il existe un nouveau groupe, le G-20, qui s'intéresse aux questions de développement. Je n'ai pas de boule de cristal. Je crois qu'il est important pour le Canada, un pays qui vit beaucoup de son commerce, surtout en agriculture, que nous mettions les efforts nécessaires pour faire avancer ce dossier. Je puis vous garantir que mon ministère mettra tout en oeuvre en ce sens.

**Le sénateur Sparrow:** Nous nous réjouissons de collaborer avec vous dans le dossier de l'agriculture. D'ici la fin de la réunion, pourriez-vous nous glisser un mot sur le problème du commerce du porc vers les États-Unis de manière à ce que nous puissions en savoir davantage sur la situation et les mesures prévues.

Cela m'inquiète un peu de voir les gens chercher des coupables dans l'industrie. Nous parlons continuellement du prix payé au niveau du détail. Nous parlons aussi des profits dans l'industrie de la transformation. Je crois que certains ajustements s'imposent,

not believe, through the whole process, that the people of Canada — consumers — are being robbed. I know that there are some discrepancies in pricing and so on, but I believe that the total industry is looking after the Canadians well and have done so in the past. We have had basically, an inexpensive food policy. We have had safe food. We have probably the finest beef in the world and we do not want to lose that, and we do not want that attitude lost on the Canadian public.

They have shown confidence in the industry. They have supported the industry, and increased the consumption of beef in this period of time, when it could have gone down. The confidence is there. I am afraid that we are looking for culprits and that will discourage the consumers. They will say they are being robbed and they will not buy beef any more, and so on. I want to stress that we have to get the message out that there really are no culprits in this process. It is really the border opening that will solve the problem and we will continue on, on a smooth process.

When the border does open, it would not solve the problem immediately. It will take time, in turn, to readjust and get back to where we were because of supplies and so forth. I throw that out and ask for your comments on both those issues.

**Mr. Speller:** In terms of the hog issue, this has just been another attempt by the United States to challenge us in terms of our programs here in Canada.

I believe strongly that hogs have been traded fairly over the years. In fact, the hog industry has worked very hard with its American counterparts to make sure that what they do within Canada is well within the rules of both the North American Free Trade Agreement, NAFTA, and the World Trade Organization, WTO. We have asked for consultations, the first step in the process, and we will sit down with the Americans to try to figure out exactly where they believe they have a case.

I think that hogs in this country have been traded very fairly. I believe we have programs in place that are well within the rules of the WTO. I believe we will be successful in defending this. These situations are unfortunate. This should not be the way it is, particularly with such an open-trade border that we have now, but they do happen periodically. I will give you my assurance that I will work with our industry to make sure that they are able to put forward very strongly their case on this.

In terms of culprits, and consumer prices, I think this goes back, Senator Oliver, to what you said earlier. The part of the food dollar that goes to the farmers is so small, that, in fact, when the prices fell it did not have much of an impact; the prices that went to the farmer. If you could look at that issue, that would be good for our Canadian farmers and farm families.

mais je ne pense pas que, dans l'ensemble, les consommateurs canadiens se font escroquer. Je sais bien qu'il y a certaines incongruités au niveau des prix notamment, mais je crois que l'industrie dans son ensemble est profitable pour les Canadiens, comme elle l'a toujours été dans le passé. Nous avons adopté essentiellement une politique d'alimentation à bas prix. Nous avons accès à des aliments sains. Nous avons probablement le meilleur boeuf au monde et nous ne voulons pas perdre cet avantage. Nous voulons surtout que cette attitude s'enracine au Canada.

Les Canadiens ont montré qu'ils avaient confiance dans l'industrie. Ils l'ont appuyé en augmentant leur consommation de boeuf en cette période difficile qui aurait pu la voir baisser. La confiance est là. J'ai peur que notre chasse aux coupables ne décourage les consommateurs. Ils croiront qu'ils ont été floués et cesseront d'acheter du boeuf, avec toutes les conséquences qui s'ensuivent. Je veux insister sur le message qu'il nous faut transmettre: il n'y a pas de coupable dans cette histoire. C'est vraiment la réouverture de la frontière qui va régler le problème et les choses se dérouleront normalement par la suite.

Le problème ne disparaîtra pas dès l'ouverture de la frontière. Il faudra un certain temps pour se réajuster et revenir au niveau antérieur en raison des problèmes liés à l'approvisionnement, entre autres. J'aimerais connaître votre point de vue sur ces deux questions.

**M. Speller:** Pour ce qui est du porc, les États-Unis essaient simplement encore une fois de remettre en cause les programmes canadiens.

J'ai l'intime conviction que le commerce du porc s'est fait de façon équitable au fil des ans. De fait, les gens de l'industrie du porc ont collaboré très étroitement avec leurs collègues américains pour veiller à ce que les façons de faire canadiennes soient conformes aux règles de l'Accord de libre-échange nord-américain et de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Nous avons demandé des consultations, en guise de première étape du processus, et nous nous assoirons avec les Américains pour essayer de déterminer en quoi ils voient un problème.

Je pense que le commerce du porc s'est toujours déroulé dans les règles chez nous. Selon moi, nos programmes respectent entièrement les règles de l'OMC. Je crois que nous aurons gain de cause à ce chapitre. De telles situations sont malheureuses. Les choses ne devraient pas se passer ainsi, surtout dans un contexte de libre-échange comme le nôtre, mais cela arrive de temps à autre. Je tiens à vous assurer que je vais collaborer avec notre industrie du porc pour veiller à ce qu'elle puisse défendre très chèrement ses positions dans cette cause.

En ce qui a trait à la chasse aux coupables et aux prix à la consommation, je crois que cela découle, sénateur Oliver, de ce que vous disiez tout à l'heure. La portion du dollar consacrée à l'alimentation qui va à l'agriculteur est si faible que, dans les faits, la chute des prix n'a pas vraiment eu d'impact sur les sommes touchées par l'agriculteur. Si vous pouviez examiner cette question, ce serait une bonne chose pour nos agriculteurs canadiens et leurs familles.



In the other place, the place where I work, the committee there is looking at this issue, too. In fact they had committee hearings on this yesterday with some of the packers in to try to work through, themselves, where the food dollar is going. I have heard indications that, in fact, prices have come down somewhat. I have heard that there are reasons why, as you say, that it appears as if the price is not moving too much, that there are other costs the packers have had to absorb. I have asked, though, through our minister, that the Competition Bureau look at the situation. They are investigating to see whether there is any evidence to conduct an investigation. I have heard some of the complaints that are out there on this.

Given the work of the House of Commons standing committee, and I know the Alberta government is looking at it also, I believe it will be clearer to us exactly what has gone on since this situation started.

**The Chairman:** Minister, that will be an interesting segue to the next question from Senator Mercer, who has been asking questions on this topic for the past few days.

**Mr. Speller:** If I may add one thing, before the new senator gets on. Senator Sparrow made a good point in terms of the high quality of Canadian beef. We would not have been able to get this border open if Canadian consumers had not decided to stick with Canadian beef. In fact, consumers did not just stick with it, but consumption went up, and it went up because Canadians were happy with the regulatory system that we have here in this country. In fact, the CFIA, Dick Fadden, to my right, is responsible for that.

It is because we have those regulations and such high-quality food that we were able to do that. What I want to do, senators, is to build on that Canadian brand and to use that to market internationally. That is why it is critical that we get out and let consumers in Japan and other countries around the world know that not only do we have some of the highest quality beef in the world but some of the safest.

**Senator Mercer:** I am a little disappointed that I have become so predictable so early in my Senate career. However, Senator Sparrow is the dean of the Senate and I am the rookie. We disagree on this, however. I am not really looking for culprits, I am looking for answers and there may be some culprits in those answers.

The Consolidated Beef Industry Action Plan released in February points out a whole bunch of interesting points. The average gross margin in September to February 2004 was \$431 a carcass. The margin was \$144 per carcass one year prior to that, representing a 200 per cent increase. I have heard testimony at this committee, as well as the House of Commons committee on agriculture, that farmers are barely making it and some are not making it. We all agree with that. We agree about the quality of beef. I agree that Canadian consumers have done a great job in responding to the crisis, but the report suggests that packers simply discount the price they were prepared to pay for

Du côté où moi je travaille, le comité de la Chambre se penche également sur la question. En fait, le comité s'est réuni hier avec quelques exploitants d'abattoir comme témoins pour essayer de déterminer où vont les dollars consacrés à l'alimentation. J'ai entendu dire que les prix avaient baissé quelque peu. Selon ce qu'on m'a dit, si les prix ne semblent pas, comme vous le disiez, bouger beaucoup, c'est en raison des autres coûts que doivent absorber les exploitants d'abattoir. J'ai tout de même demandé, par l'entremise de notre ministère, que le Bureau de la concurrence examine la situation. On essaie actuellement de déterminer s'il existe des preuves suffisantes pour mener une enquête. J'ai eu vent de quelques-unes des plaintes à ce sujet

Grâce au travail effectué par le comité permanent de la Chambre des communes et par le gouvernement de l'Alberta qui se penche également sur la question, nous aurons une idée plus précise du déroulement de la situation depuis le tout début.

**Le président:** Monsieur le ministre, cela fera une transition intéressante vers la prochaine question du sénateur Mercer qui s'intéresse à ce sujet depuis quelques jours.

**M. Speller:** Si vous me permettez d'ajouter quelque chose, avant de laisser la parole au nouveau sénateur. Le sénateur Sparrow avait tout à fait raison de vanter l'excellente qualité du boeuf canadien. Nous ne pourrions même pas envisager de rouvrir la frontière si les Canadiens n'avaient pas décidé de continuer à consommer du boeuf d'ici. En fait, non seulement les Canadiens ont continué d'en acheter, mais la consommation a augmenté parce que les Canadiens croient que nous avons un système de réglementation efficace. C'est d'ailleurs l'Agence canadienne d'inspection des aliments, dont le président Dick Fadden est ici à ma droite, qui en est responsable.

Ce sont ces règlements et ces produits de grande qualité qui nous permettent d'aller de l'avant. Mon intention, sénateurs, est de miser sur cette image de marque canadienne pour mettre en valeur nos produits sur les marchés internationaux. C'est pourquoi il est essentiel que nous allions dire aux consommateurs du Japon et des autres pays du monde que notre boeuf est non seulement l'un des meilleurs de la planète, mais aussi l'un des plus sains.

**Le sénateur Mercer:** Je suis un peu déçu d'être déjà si prévisible alors que j'amorce à peine ma carrière de sénateur. Mais le sénateur Sparrow est notre doyen alors que je suis le dernier arrivé. Cependant, je ne suis pas d'accord avec lui sur ce point. Je ne cherche pas vraiment des coupables; je cherche des réponses et celles-ci cachent peut-être certains coupables.

Le plan d'action intégré pour l'industrie bovine lancé en février met en lumière un grand nombre de points d'intérêt. Entre septembre et février 2004, la marge brute moyenne atteignait 431 \$ la carcasse. Cette marge s'élevait à 144 \$ la carcasse un an auparavant, ce qui nous donne une augmentation de 200 p. 100. J'ai entendu des témoins devant ce comité, comme devant celui de la Chambre des communes sur l'agriculture, qui nous disaient que les agriculteurs arrivaient à peine à se tirer d'affaire et que certains n'y parvenaient même pas. Nous en convenons tous. Nous convenons également de la qualité du boeuf. Je constate aussi que les consommateurs canadiens ont très bien réagi face à la crise,

the cattle by the amount of the government support payment. This is a common criticism from producers that the money never reached them. What is even worse is that the prices that farmers are getting dropped more than 50 per cent between May and July 2003, according to the Statistics Canada report. As well, when I go to the grocery store every day — because I am trying to eat more beef, as my size will show, to help out the industry — to buy my steak for dinner, the cost has hardly changed and, indeed, in some cases, in certain cuts, it has moved up.

You have put \$460 million into the BSE recovery program and you talked about consolidating all the numbers to about \$800 million earlier. There are many expectations that farmers would incur the most benefit. However, I do not think this is the case.

Several times in this committee I have attempted to ascertain seemingly large discrepancies between prices paid to farmers for their product and prices paid to retailers, to the packers, and most importantly, prices paid by us, the consumers, because I think money is only going in from two areas — from the consumers and from the government. Consumers would be very happy if they thought that the prices they were paying were going to the farmers. There is a great deal of empathy from the consumers to the farmers and there is not a lot of empathy for the other people in the middle, the retailers or the packers.

My question to you really is, with all those statistics in mind, can you give us some insight into what you are doing? Can you provide the committee with exactly where the money went and to whom, or do we have to wait for the report you have asked for from the Competition Bureau? Perhaps you could tell us the status of that request.

**Mr. Speller:** The House of Commons standing committee is obviously looking at this. The Government of Alberta has done an investigation, too. I am hoping the Competition Bureau will look at it. My role now, and where I see it, frankly, is to not separate these groups — the farmers, the processors, the retailers — on this issue. My role is to try to work in a coordinated fashion with them to get that border open, and I will do that. What I am trying to do is draw them together, not separate them or to get into the battles that might be there. We need to move forward on issues such as this. We have done things like bring together something called the value chain round tables, where we get the farmers, the processors, and the retailers working together towards something.

I see my role as trying to coordinate this group to get them working together with their American counterparts to get the border open, but I have heard the concerns that you have expressed. That is why it is important that groups such as the Competition Bureau, the standing committee and others look at this. For my part, I believe it is important to spend all my efforts to get these groups working together towards getting that border open. Through the standing committee I think you will get most of the answers that you want.

mais le rapport laisse entendre que les exploitants d'abattoir ont simplement déduit le paiement de soutien gouvernemental du prix qu'ils étaient disposés à payer pour le bétail. Les producteurs sont nombreux à soutenir qu'ils n'ont jamais vu l'ombre de l'argent versé. Pis encore, selon un rapport de Statistique Canada, les prix obtenus par les agriculteurs ont chuté de plus de 50 p. 100 entre mai et juillet 2003. En outre, lorsque je me rends à l'épicerie chaque jour — parce que j'essaie de manger plus de boeuf, comme mon tour de taille en témoigne, pour aider l'industrie — afin d'acheter mon steak pour le souper, je constate que le prix n'a guère changé et qu'il a en fait augmenté dans certains cas et pour certaines coupes.

Vous avez investi 460 millions de dollars dans le programme de redressement de l'ESB, et vous avez déjà parlé d'un chiffre consolidé d'environ 800 millions de dollars. On s'attend beaucoup à ce que ce soit les producteurs qui en profitent le plus, mais je ne pense pas que ce soit le cas.

J'ai essayé à plusieurs reprises de déterminer les écarts qui paraissent importants entre les prix payés aux éleveurs pour leurs produits et les prix payés aux détaillants, aux abattoirs et, surtout, par nous, les consommateurs, parce que je pense que l'argent vient seulement des consommateurs et du gouvernement. Les consommateurs aimeraient bien que les prix qu'ils paient profitent aux producteurs. Ils ont beaucoup d'empathie pour les producteurs, mais ils en ont beaucoup moins pour les détaillants ou les exploitants d'abattoirs.

J'aimerais savoir si, avec tous ces chiffres, vous pouvez nous donner une idée de ce que vous faites. Pouvez-vous indiquer au comité exactement où et à qui l'argent est allé, ou s'il va falloir attendre le rapport que vous avez commandé au Bureau de la concurrence? Vous pourriez peut-être nous dire ce qui se passe à ce sujet.

**M. Speller:** On sait que le comité permanent de la Chambre des communes examine la situation. Le gouvernement de l'Alberta a aussi fait son enquête. J'espère que le Bureau de la concurrence va se pencher là-dessus. Mon rôle consiste franchement, je pense, à ne pas diviser les différents groupes — les producteurs, les transformateurs et les détaillants, dans ce dossier. Je dois travailler de concert avec eux pour rouvrir la frontière, et c'est ce que je vais faire. J'essaie de les rapprocher et non de les diviser ou de me mêler des querelles qui pourraient exister. Il faut faire avancer les choses dans des situations comme celle-ci. Nous avons réussi à organiser des tables rondes sur la chaîne de valeur pour que les producteurs, les transformateurs et les détaillants se concertent.

Je pense que mon rôle consiste à coordonner le travail de ces intervenants pour qu'ils parviennent, avec leurs homologues américains, à ouvrir la frontière, mais je comprends vos préoccupations. Voilà pourquoi il est important que le Bureau de la concurrence, le comité permanent et d'autres examinent le problème. De mon côté, je dois m'employer à ce que les groupes intéressés travaillent ensemble pour faire ouvrir la frontière. Je pense que le comité permanent va vous aider à répondre à toutes vos questions.



**Senator Mercer:** You mentioned three groups, minister, but you left out the fourth group — the consumer. I believe you must factor that in because they are the people paying the taxes and giving you the money to be able to help the farmer.

**Mr. Speller:** That is why we are getting them together, because if not, if they are fighting within themselves, the consumers do not get the full value of the Canadian product. In fact, if they are not working together, consumers will be eating foreign products, frankly.

**Senator St. Germain:** I would like to make a comment, minister. I think that a lot of the success in dealing with a really tough issue can be attributed to a spokesperson who works in your department, and I think his name is Dr. Brian Evans. He did a tremendous job in communicating confidence. He really handled it in such a professional way. It was like dealing with Tylenol, when they had their problem. They killed people, but they are still the leading pain-killing product in the market today as far as sales are concerned because the crisis they had to deal with was managed so well.

Dr. Evans should really be complimented. I guess it was Mr. Fadden's department that did this, and I do not think we should forget this. It is easy for those of us in these high-profile roles to get credit, but it is the people in the ranks who often save the day, and I believe he did save the day for us in the way he conducted himself with such confidence.

I have two questions. One deals with the avian flu in the poultry industry, which concerns me because it is creating an added problem in regards to disease in our food chain. I would like you to comment on that.

However, my greatest concern — and I am wondering whether it is happening in the U.S. — is that we have the softwood lumber, where the producers have gained a position as a result of tariffs and what have you, and border closure and border control. How do we deal with this? If there were greater profits accruing to the cattle industry down there as a result of these problems, a political lobby could develop.

We have been told by several people that have appeared before us, who have been working with you, that this is really a political issue. However, you have pointed out that you are trying to keep it a scientific issue. That is the right way to go, but how are we dealing with that political issue? Agriculture is tough whatever country you are in, and if they would stand to benefit from border closures, I think we have to face that reality. That could rear its head in the cattle industry, as it has in the softwood lumber industry, where the tariffs are totally unjustified, as you know. Those are my questions.

**Mr. Speller:** Senator, I will most certainly pass on your comments to Dr. Brian Evans, and I am sure Mr. Fadden will give him a gold star too. He certainly helped me. As a new minister coming in and having this thrown at me, it was nice to have somebody there on the ground who knew the science and could explain it to Canadians. Sometimes, it was in scientific jargon, which I had to interpret, but most times it at least gave people the confidence —

**Le sénateur Mercer:** Vous avez parlé de trois groupes intéressés, monsieur le ministre, mais vous en avez oublié un quatrième, celui des consommateurs. Je pense que vous devez en tenir compte parce que ce sont eux qui paient des impôts et vous permettent de venir en aide aux producteurs.

**M. Speller:** C'est la raison pour laquelle on veut qu'ils travaillent ensemble parce que, s'ils se battent entre eux, les consommateurs n'obtiennent pas la valeur réelle du produit canadien. En fait, s'ils n'unissent pas leurs efforts, les consommateurs vont manger des produits étrangers.

**Le sénateur St. Germain:** J'aimerais dire, monsieur le ministre, que les progrès réalisés dans ce dossier difficile peuvent en grande partie être attribués à un porte-parole de votre ministère, le Dr Brian Evans je pense. Il a très bien réussi à inspirer confiance. Il a vraiment fait preuve de professionnalisme. Il a agi comme on l'a fait pour Tylenol, quand des décès ont été imputés au fabricant. C'est encore aujourd'hui le médicament antidouleur le plus vendu sur le marché parce que l'entreprise a très bien su gérer la crise.

Il faudrait vraiment féliciter le Dr Evans. Je crois que c'est le service de M. Fadden qui a fait le travail, et il ne faudrait pas l'oublier. C'est facile pour nous qui jouons des rôles de premier plan d'en retirer le crédit, mais ce sont les employés qui souvent sauvent la situation, et je crois que c'est ce qu'il a fait en témoignant autant de confiance.

J'ai deux questions à poser. D'abord, la grippe aviaire dans l'industrie avicole m'inquiète parce qu'elle crée un problème de maladie de plus dans notre chaîne alimentaire. J'aimerais connaître votre point de vue là-dessus.

Cependant, ce qui me préoccupe le plus — et je me demande ce qui se passe aux États-Unis — c'est la situation du bois d'oeuvre, alors que les producteurs ont amélioré leur sort en raison, entre autres, des tarifs douaniers, de la fermeture et du contrôle des frontières. Comment régler la question? Si l'industrie bovine faisait plus de profits à cause de ces problèmes, un lobby politique pourrait se constituer.

Plusieurs témoins, qui ont travaillé avec vous, nous ont dit que c'était en fait une question politique. Vous essayez cependant que la question reste de nature scientifique. C'est bien, mais comment régler le problème politique? L'agriculture est un secteur difficile peu importe le pays et, si la fermeture des frontières leur est bénéfique, je pense que nous devons faire face à la réalité. L'industrie bovine pourrait se retrouver dans la même situation que l'industrie du bois d'oeuvre, qui est confrontée à des tarifs douaniers complètement injustifiés, comme vous le savez. Voilà mes questions.

**M. Speller:** Sénateur, je vais assurément transmettre vos félicitations au Dr Brian Evans, et je suis sûr que M. Fadden va aussi le remercier. Il m'a aidé, c'est certain. En tant que nouveau ministre, j'étais bien heureux, dans ce dossier, qu'il y ait quelqu'un sur le terrain qui pouvait expliquer aux Canadiens les aspects scientifiques de la question. On a parfois employé un jargon technique que j'ai dû interpréter mais, la plupart du temps, on a au moins donné aux gens l'assurance...

**Senator St. Germain:** It is really not the message on television; it is how you convey it, as you know.

**Mr. Speller:** Yes, that is right.

I will turn things over to Mr. Fadden to discuss the avian flu, but I want to talk about the political issue before I do that. There is no question that, for various reasons, there are those in the United States who would like to keep that border closed. We recognize that fact.

However, there are a couple of points. First of all, in discussions with the administration — right from Secretary Veneman, to U.S. Health and Human Services Secretary Tommy Thompson, to the President's discussion with the Prime Minister — there has been no indication that they look at this in a political manner, or in any manner other than a science-based manner. Certainly, they have worked through the process.

Mr. Fadden has had his CFIA people down, Health Canada has had their people down and we have had Agriculture and Agri-Food Canada people down working on that; and there has been no indication from them that this is the case. However, seeing as we do and looking at some of the statements by certain senators and other individuals within the United States, we recognize the problem is there.

That is why we have encouraged groups like the Canadian Cattlemen's Association to work together with the National Cattlemen's Beef Association, NCBA, in terms of a coordinated effort. Our Canada-U.S. group is a good example of how we can deal with things like politics. We get our own parliamentarians talking to parliamentarians in the United States. We have had the Prime Minister talking with the President. Every cabinet minister who has gone down to the United States, or met American counterparts around the world, has talked about this issue. That is how you deal with the politics. You deal with it in that manner. We have a coordinated effort, working with the industry and the provinces. Provincial agriculture ministers went down and talked to their counterparts. So we have a full-court press in terms of making them recognize how important this issue is to Canada.

Would you talk about avian flu?

**Mr. Fadden:** Let me start by saying that avian flu is a kind of disease that affects birds. It has a number of varieties, some less, some more serious.

Over the years, there has been a lot of low-pathogenic avian flu around the world and it has never caused any particular concern. The concern now is because of some of the things that are happening in Asia. However, I want to stress that the strain we have in Canada is not the same strain as that found in Asia. The United States has had a couple of strains recently as well.

The strain that has been identified in British Columbia initially was low-pathogenic. That means it does not infect and kill the birds quickly. Now there is an identified case of high-pathogenic

**Le sénateur St. Germain:** Cela n'a vraiment pas paru à la télévision; tout est dans la manière de transmettre le message, comme vous le savez.

**M. Speller:** Oui, c'est vrai.

Je vais demander à M. Fadden de vous parler de la grippe aviaire mais, auparavant, j'aimerais discuter de la question politique. Il n'y a pas de doute qu'il y a des gens aux États-Unis qui, pour diverses raisons, aimeraient que la frontière reste fermée. Nous le savons.

Cependant, il y a deux ou trois choses à remarquer. D'abord, rien n'indique, d'après nos discussions avec des membres du gouvernement — que ce soit avec le secrétaire Veneman ou le secrétaire d'État à la santé et aux services sociaux, Tommy Thompson, ou encore le président avec qui le premier ministre a échangé —, que les Américains voient les choses du point de vue politique, ou sous un autre angle que scientifique. Ils ont certes examiné le processus.

Les représentants de l'ACIA que M. Fadden a envoyés là-bas, ceux que Santé Canada a envoyés et ceux que nous, à Agriculture et Agroalimentaire Canada, avons envoyés ne nous indiquent pas que c'est le cas. Cependant, la situation et certaines déclarations faites par des sénateurs et d'autres intervenants aux États-Unis nous amènent à reconnaître que le problème existe.

C'est la raison pour laquelle nous avons encouragé des groupes comme la Canadian Cattlemen's Association et la National Cattlemen's Beef Association, la NCBA, à collaborer. Notre association Canada-États-Unis montre bien comment nous pouvons régler des questions politiques. Nos parlementaires ont l'occasion de discuter avec des parlementaires américains. Le premier ministre a rencontré le président des États-Unis. Tous les ministres qui sont allés aux États-Unis ou qui ont rencontré leurs homologues américains ailleurs dans le monde ont abordé le problème. Voilà comment on règle les problèmes politiques. Nous coordonnons nos efforts, avec l'industrie et les provinces. Les ministres provinciaux de l'agriculture sont allés discuter avec leurs homologues. Tout le monde s'est empressé de faire savoir aux Américains que cette question est très importante pour le Canada.

Voudriez-vous parler de la grippe aviaire?

**M. Fadden:** Je dirai d'abord que la grippe aviaire est une maladie qui frappe les oiseaux et qu'il y a différentes variétés plus ou moins graves de grippe.

Au cours des années, on a retrouvé la grippe aviaire sous forme faiblement pathogène partout dans le monde, sans que cela ne cause de problème particulier. Il y a un problème aujourd'hui à cause de ce qui se passe en Asie. Cependant, je tiens à souligner que la souche que nous avons au Canada n'est pas la même que celle qui cause la maladie en Asie. Elle est aussi différente des souches de grippe qu'on a dépistées récemment aux États-Unis.

Le virus trouvé en Colombie-Britannique au départ était peu pathogène. Les oiseaux sont donc moins affectés et meurent moins rapidement. Maintenant, on a décelé un cas de grippe



avian influenza in British Columbia. This means the birds can get the disease quickly, and the death rate within flocks can go as high as 80 per cent.

The practical consequence of this in world trade terms is that if you have high-pathogenic avian influenza, basically your borders are closed to poultry exports. We have already been told that a number of countries have closed their borders to Canadian poultry products. In the case of the United States, however, it has been restricted to British Columbia.

Our policy is to stamp out the disease as soon as we possibly can whenever we can identify a case. It is in the interest of the industry to do the same thing. We do this by quarantining farms and depopulating. We have already depopulated the first farm that had avian influenza in British Columbia. The second farm was just identified, and instructions have been given to depopulate there as well. We are trying to quarantine, restrict movements and depopulate to the extent we can.

We are trying to formulate a package of proposals in the next little while that we will put to the minister, in terms of what we will do more globally. However, the basic approach is to stamp out the disease as fast as we possibly can. It is difficult to do because it is very contagious, but over the course of the next few weeks and months, we hope to stamp it out.

Under the terms of the World Health Organization for Animals, OIE, if you have a case of high-pathogenic avian influenza, you are supposed to take 90 days before you can declare yourself to be free of the disease. We hope to do it faster than that, but the key will be to try to stamp it out.

For depopulated flocks, there is compensation under the Health of Animals Act. For others affected by the shutdown in trade, it is more difficult. There are no provisions for immediate compensation. I hope that is helpful.

**Mr. Speller:** I want to go back to something Senator Mercer raised, because I just got a copy of the *Calgary Sun* today. It refers to the Competition Bureau and says, "Bureau spokesman Andre Leclair confirmed yesterday the organization is now in the throes of an investigation prompted by a request by Agriculture Minister Bob Speller..."

**Senator St. Germain:** Now that is action.

**Senator Tkachuk:** I love that word "depopulate." It sounds so much better than "kill chickens."

I have two questions and they have both to do with the trade issue. The first is in regard to bluetongue and anaplasmosis. How is the science going on that? That is our restriction. It is a trade irritant. What is our current position, and is there a resolution to that problem?

aviaire fortement pathogène en Colombie-Britannique. Les oiseaux en sont atteints rapidement et le taux de décès dans les populations malades peut atteindre 80 p. 100.

Sur le plan des échanges commerciaux, le pays où un virus fortement pathogène de la grippe aviaire est dépisté ne peut exporter de volailles. Nous savons déjà qu'un certain nombre de pays refusent les produits avicoles canadiens. De leur côté, les États-Unis ont fermé leurs frontières seulement aux produits de la Colombie-Britannique.

Notre politique est d'enrayer la maladie dans la mesure où nous le pouvons, dès que nous constatons un cas. C'est dans l'intérêt de l'industrie d'agir ainsi. Pour ce faire, nous procédons à la mise en quarantaine et au dépeuplement des animaux. Nous avons déjà abattu les oiseaux de la première exploitation où il y avait un cas de grippe aviaire en Colombie-Britannique. Des instructions ont été données pour abattre ceux de la deuxième exploitation où un autre cas a été signalé. Nous essayons de procéder à la mise en quarantaine, à la restriction des déplacements et au dépeuplement dans la mesure où nous le pouvons.

Nous voulons formuler une série de propositions bientôt à l'intention du ministre au sujet de ce que nous allons faire plus globalement. Cependant, nous cherchons essentiellement à enrayer la maladie le plus rapidement possible. C'est difficile parce que la maladie est très contagieuse, mais nous avons bon espoir d'y parvenir dans les prochaines semaines ou les prochains mois.

Selon l'OIE, l'organisme international qui s'occupe de la santé des animaux, quand on a un cas de grippe aviaire fortement pathogène, on est censé attendre 90 jours avant de pouvoir déclarer être indemne de la maladie. Nous espérons pouvoir le faire plus rapidement, mais l'important est d'essayer d'éradiquer la maladie.

La Loi sur la santé des animaux prévoit une indemnisation pour les troupeaux abattus. La situation est plus difficile pour ceux qui sont touchés par l'arrêt des échanges commerciaux. Il n'y a pas de dispositions prévoyant une indemnisation immédiate. J'espère que ces explications vous éclairent.

**M. Speller:** Je veux revenir sur une question soulevée par le sénateur Mercer, parce que je viens de recevoir l'édition d'aujourd'hui du *Calgary Sun*. On y dit, à propos du Bureau de la concurrence, que son porte-parole André Leclair a confirmé hier que le Bureau était en train d'effectuer une enquête à la demande du ministre de l'Agriculture Bob Speller...

**Le sénateur St. Germain:** Voilà une mesure concrète.

**Le sénateur Tkachuk:** J'aime bien le mot «dépeuplement» qui semble moins violent.

J'ai deux questions à poser qui portent toutes les deux sur les échanges commerciaux. La première a trait à la fièvre catarrhale du mouton et à l'anaplasmosé. Où en sont les données scientifiques là-dessus? C'est une restriction de notre part, un irritant commercial. Quelle est notre position actuellement et y a-t-il une solution à ce problème?

**Mr. Speller:** There is, in fact. I mentioned it earlier.

**Senator Tkachuk:** Sorry, I did not hear it.

**Mr. Fadden:** We have reviewed the science on this. In respect of anaplasmosis, we decided there are enough controls that can be imposed in-country to prevent the spread of the disease. Basically, we are saying that in respect of anaplasmosis, we are deregulating.

Concerning bluetongue, there is disagreement around the world on how serious a disease it is. The United States takes the view that it is not particularly dangerous. Other countries around the world do not agree.

Over the last couple of months, we have looked at how the disease is transmitted — it is transmitted through insect bites. One of the most significant factors in determining whether it can be transmitted to the Canadian herd is our climate. In a small part of British Columbia, we know it can be transmitted. However, it is important to remember that feeder cattle come into Canada for two purposes, to be fed and slaughtered or to be re-exported for slaughter. To the extent that some of these cattle may have the disease, it is not a particular worry for those who own and manage the national herd. We believe that if we impose sufficient controls to prevent these cattle from moving into the national herd, we will cut down on the transmission of the disease.

The bottom line is that there remains a risk. If we change the rules as the minister has effective April 1, there is a risk that bluetongue will be transmitted to the national herd. We will have to deal with that. There is also a risk that it could be transmitted to wildlife. Just about all of the consultations we have had, including with representatives of wildlife groups, the sheep industry and others, suggested that, on balance, the risk is sufficiently contained that we can open the border. The minister has effectively done that except for 11 states.

**Mr. Speller:** We announced that yesterday. That is probably why.

**Senator Tkachuk:** Let us start on April 7. We have all these restrictions that we have all been talking about, for example, cattle less than 30 months old, boneless meat, 36 weeks and then we have restrictions on some of their product. To help me and other members here, so that we have the time-frame of all that, if we start on April 7, which is a good time to start because it is the next comment period, what happens? What are the true consequences? What happens after that? What is the true time period for all of these things to be resolved if things go reasonably well? What is the next step? What are we dealing with on April 7? Are we dealing with live cattle or with calves? Take us through this, if you could.

**Mr. Fadden:** I can try.

**Senator Tkachuk:** That is good.

**M. Speller:** Oui, il y en a une. J'en ai déjà parlé.

**Le sénateur Tkachuk:** Désolé, je n'ai pas entendu.

**M. Fadden:** Nous avons étudié les données scientifiques sur le sujet. Pour ce qui est de l'anaplasmose, nous avons conclu qu'on pouvait imposer assez de mesures de contrôle à l'intérieur du pays pour empêcher la propagation de la maladie. Essentiellement, dans le cas de l'anaplasmose, nous allons déréglementer.

Pour ce qui est de la fièvre catarrhale du mouton, on ne s'entend pas dans le monde au sujet de la gravité de cette maladie. Les États-Unis estiment qu'elle n'est pas particulièrement dangereuse. D'autres pays ne sont pas de cet avis.

Au cours des derniers mois, nous nous sommes attardés au mode de transmission de la maladie, les piqûres d'insectes. Notre climat est l'un des principaux facteurs pour déterminer si la maladie peut se transmettre au cheptel canadien. On sait qu'elle peut se propager dans une petite partie de la Colombie-Britannique. Il faut toutefois se rappeler que les bovins d'engraissement entrent au Canada, soit pour être nourris et abattus, soit pour être réexportés pour l'abattage. Dans la mesure où certains de ces bovins peuvent avoir la maladie, ce n'est pas très inquiétant pour les propriétaires et les gestionnaires du cheptel national. Nous croyons pouvoir réduire la transmission de la maladie en imposant suffisamment de mesures de contrôle pour empêcher ces animaux d'entrer en contact avec le cheptel national.

Il reste qu'il y a toujours un risque. Si nous changeons les règles comme le ministre le veut le 1<sup>er</sup> avril, la fièvre catarrhale du mouton pourrait contaminer le cheptel national. Nous devons examiner la situation. Le risque que les espèces sauvages soient atteintes existe aussi. À peu près toutes les consultations que nous avons eues, y compris avec des représentants des associations de protection de la faune, de l'industrie ovine et d'autres, indiquent que, tout compte fait, le risque est suffisamment limité pour pouvoir ouvrir la frontière. C'est ce que le ministre a fait, sauf pour 11 États.

**M. Speller:** Nous l'avons annoncé hier. C'est probablement pourquoi.

**Le sénateur Tkachuk:** Commençons par le 7 avril. Nous imposons des restrictions dont nous avons parlé, comme les bovins de moins de 30 mois, la viande désossée, les 36 semaines et les restrictions sur certains de leurs produits. Pour nous aider, moi et les autres membres, à comprendre l'échéancier, à partir du 7 avril, qui correspond à la prochaine période d'observation, que se passe-t-il? Quelles sont vraiment les conséquences? Que se passe-t-il après? Combien de temps faut-il pour régler le problème si les choses se passent assez bien? Quelle est l'étape suivante? De quoi s'occupe-t-on le 7 avril? Des bovins sur pied ou des veaux? Expliquez-nous le processus, si vous pouvez.

**M. Fadden:** Je vais essayer.

**Le sénateur Tkachuk:** Bien.



**Mr. Fadden:** First, we are dealing with the U.S. comment period. Once the comment period is closed the United States authorities, Secretary Veneman, is entitled to a reasonable period to look at the comments. They have indicated to us that they already considered the comments that were offered before Christmas. We are hopeful that their review period will be short. The United States authorities will have to decide. We hope, as the minister said, on the basis of the science, that they have no basis for keeping the border closed. They can take the comments and say the rule is appropriate and the secretary can promulgate the rule, in which case all of the changes in the regulations that are suggested in the new rule will come into effect at a date that they specify. They can also say that some of the comments are sufficiently important and we have to take more time to review them and only open some portion of the border.

It is difficult to answer your question in detail because it is part of the U.S. regulatory process and it is much like ours. They have a very complex and detailed process to go through.

**Senator Tkachuk:** I understand.

**Mr. Fadden:** They have to take into account not only science but also the regulatory aspects.

After the period closes, the secretary has an opportunity to review those comments. We hope the decision will then be to make the rule permanent and that opens the border. If not, we will keep working away at it.

**Senator Tkachuk:** Will it open the border for everything?

**Mr. Fadden:** Whatever is in the rule, so this is not absolutely everything.

**Senator Tkachuk:** What does that mean?

**Mr. Fadden:** I did not bring the rule with me but it will open trade significantly between the U.S. and Canada. However, there are still concerns about live cattle over 30 months and a variety of things like this. The secretary has already indicated, and the minister mentioned it in his opening comments, that they are considering an additional rule to deal with those aspects that are not covered by this interim rule.

**Senator Tkachuk:** That will take us to what time period? What are we looking at, May or June?

**Mr. Speller:** It is hard to speculate on that. We will have to wait for 30 days exactly.

**Senator Tkachuk:** What is your hope, minister?

**Mr. Speller:** I am hopeful that the border will be open after April 7. In reality, we have the science that suggests that in fact that border should open.

**Senator Tkachuk:** Yes.

**Mr. Speller:** I see absolutely no reason after that time for the border not to open.

**Senator Tkachuk:** I am hoping for that, too.

**M. Fadden:** D'abord, il y a la période d'observation des États-Unis. Quand elle sera terminée, un délai raisonnable est accordé aux autorités américaines, dont le secrétaire Veneman, pour examiner les observations. Elles nous ont déjà fait savoir qu'elles avaient examiné celles présentées avant Noël. Nous avons bon espoir que la période d'examen sera courte. Les autorités américaines vont devoir se prononcer. Nous espérons, comme le ministre l'a dit, qu'elles n'auront aucune raison scientifique de maintenir la frontière fermée. Le secrétaire peut promulguer la règle si elle est jugée raisonnable d'après les commentaires, et alors tous les changements proposés au règlement dans la règle vont entrer en vigueur à la date qu'elles préciseront. Elles peuvent aussi décider qu'il leur faut plus de temps pour examiner les commentaires et ouvrir seulement une portion de la frontière.

Il est difficile de répondre précisément à votre question parce que c'est lié au processus de réglementation des États-Unis qui ressemble beaucoup au nôtre. Il est très complexe et détaillé.

**Le sénateur Tkachuk:** Je comprends.

**M. Fadden:** Ils doivent tenir compte à la fois des données scientifiques et des questions de réglementation.

À la fin de la période, le secrétaire aura l'occasion d'examiner les commentaires. Nous espérons qu'il décidera alors de rendre la règle permanente et d'ouvrir la frontière. Si ce n'est pas le cas, nous allons poursuivre nos efforts en ce sens.

**Le sénateur Tkachuk:** Va-t-on ouvrir la frontière sans restrictions?

**M. Fadden:** On va suivre la règle, qui n'élimine pas toutes les restrictions.

**Le sénateur Tkachuk:** Qu'est-ce que cela veut dire?

**M. Fadden:** Je n'ai pas apporté la règle avec moi, mais elle rétablit considérablement les échanges entre nos deux pays. On reste toutefois encore inquiet au sujet du bétail sur pied de plus de 30 mois et divers autres aspects du genre. Le secrétaire a déjà indiqué, comme le ministre en a parlé dans sa déclaration du début, que les États-Unis envisagent d'établir une autre règle pour traiter des aspects dont il n'est pas question dans la première.

**Le sénateur Tkachuk:** Ce qui nous amène à quel moment? On pense à mai ou juin?

**M. Speller:** C'est difficile à dire. Il nous faudra attendre 30 jours exactement.

**Le sénateur Tkachuk:** Qu'espérez-vous, monsieur le ministre?

**M. Speller:** J'espère que la frontière sera ouverte après le 7 avril. Concrètement, les données scientifiques nous indiquent que la frontière devrait rouvrir.

**Le sénateur Tkachuk:** Oui.

**M. Speller:** Je ne vois vraiment pas pourquoi la frontière ne serait pas ouverte après cette date.

**Le sénateur Tkachuk:** Je l'espère aussi.

**Senator Hubley:** Welcome, Minister Speller. Congratulations. We know the many challenges you are facing right across the country in agriculture. In Prince Edward Island, we have great concerns about our potato industry and now our pork industry but today we will look at BSE. The border opening will be the focus to which everyone is looking. We heard from the Saskatchewan Association of Rural Municipalities. It is to your credit that there is some optimism and hope out there now. When they made their presentation to us, their expectation was that the border might be open for sure in May or June of this year. That falls in line with what you were mentioning to Senator Tkachuk. The other issue that all of the presenters felt was necessary to mention was bridge financing. When we spoke to the Canadian Federation of Agriculture, they stated that for bridge financing it was important that the government act quickly in order to provide cash strategically to producers of animals of less than 30 months of age. This must preclude producers from being forced to sell and it must not encourage any acceleration in selling. It must facilitate producers to be able to make their own marketing choices.

Will the financing that we have through our programs address this concern?

**Mr. Speller:** We brought in programs. We have had the \$520-million BSE program that started off and then we brought in another program, the cull cow program, which was \$200 million. That program now required that, when I took the slaughter provision out, the whole dollar amount be given to the farmers.

Those dollars are given out, first, through the provinces being able to tell us how many cattle are out there. They are doing inventories. Those inventories are in the process of coming back in some provinces. They are a little late in other provinces. We will be able to get those dollars out once the provinces give us those inventories.

The price for fat cattle has increased over the past number of weeks, which is good. However, there still is a need out there for more dollars. I am working with my federal counterparts, at a time when there are budget discussions, to try to get as many dollars as I can out there.

In a bridge, it is critical that we help bridge farmers from now to September. When the full dollar amount of the CAIS program will come right now, they are eligible for interim payments up to 50 per cent. They know exactly what that amount will be and they are eligible to collect on that. Some of those dollars have gone out already but the full amount will not actually go out until the fall. It is critical that we bridge that period of time.

**The Chairman:** Honourable senators, the minister is over his time now and I know that there are two more senators who have not had a chance to ask a question in the first round. Minister, if you could give us another five minutes I could ask that Senator Callbeck go now.

**Mr. Speller:** Sure.

**Le sénateur Hubley:** Bienvenue, monsieur le ministre. Mes félicitations. Nous savons qu'il y a beaucoup de problèmes à régler un peu partout au pays dans le secteur agricole. À l'Île-du-Prince-Édouard, notre industrie de la pomme de terre et notre industrie du porc nous préoccupent beaucoup, mais nous allons nous attarder aujourd'hui à l'ESB. Tout le monde attend la réouverture de la frontière. Nous avons entendu des représentants de la Saskatchewan Association of Rural Municipalities qui, grâce à vous, voient les choses avec un peu plus d'espoir et d'optimisme. Quand ils sont venus témoigner devant nous, ils s'attendaient à ce que la frontière soit assurément réouverte en mai ou en juin prochain, ce qui correspond à ce que vous avez dit au sénateur Tkachuk. L'autre problème dont tous les témoins ont jugé nécessaire de nous parler est le financement provisoire. Pour la Fédération canadienne de l'agriculture, il est important que le gouvernement prenne rapidement des mesures pour fournir en temps opportun une aide financière aux éleveurs d'animaux de moins de 30 mois. Les producteurs ne seraient alors pas forcés de vendre, car il ne faut pas encourager une vente accélérée. Il faut aider les producteurs à faire leurs propres choix en matière de commercialisation.

Est-ce que nos programmes d'aide financière vont tenir compte de cette situation?

**M. Speller:** Nous avons établi des programmes. Il y a eu le programme de 520 millions de dollars pour l'ESB auquel s'est ajouté le programme des animaux de réforme, qui était de 200 millions de dollars. Ce programme prévoyait, une fois la disposition sur l'abattage exclue, que tout l'argent soit versé aux éleveurs.

Ces sommes sont distribuées par l'entremise des provinces qui sont en mesure de nous dire combien il y a d'animaux. Elles sont en train de dresser des inventaires, que certaines provinces vont fournir bientôt. Dans d'autres, il y a un peu de retard. Nous allons pouvoir verser l'argent quand les provinces nous auront fourni leurs chiffres.

Le prix des bovins gras a augmenté au cours des dernières semaines, ce qui est encourageant. Cependant, il faut augmenter l'aide. Je travaille avec mes collègues ministres, en cette période de discussions budgétaires, pour essayer d'obtenir le plus d'argent possible.

Le financement provisoire a pour objectif d'aider les éleveurs à attendre jusqu'en septembre. Le PCSRA va leur permettre de recevoir des paiements provisoires allant jusqu'à 50 p. 100. Ils savent exactement ce à quoi ils vont avoir droit. Une certaine partie de cet argent a été versé, mais le reste ne le sera pas avant l'automne. Il est important que nous les aidions à attendre jusque-là.

**Le président:** Honorables sénateurs, le temps que le ministre avait prévu est écoulé, mais il y a deux sénateurs qui n'ont pas encore pu poser de questions au premier tour. Monsieur le ministre, si vous pouviez nous accorder encore cinq minutes, je pourrais donner la parole au sénateur Callbeck.

**M. Speller:** Certainement.



**Senator Callbeck:** I wish to follow up on Senator Hubley's question regarding the cash flow problem that farmers are experiencing. This is certainly true in our own Province of Prince Edward Island. Under the CAIS program, the farmers must contribute cash if they are to benefit. The idea was noted that rather than cash, perhaps a letter of credit would do. You were going to ask your officials to look into this. Where is it?

**Mr. Speller:** For this year, we took away that portion. I said that what they have to do now is put it off to December 31, when they actually have to put in that portion. Before that time they get a payment. They get a payment for 2003 and now they do not actually have to put the portion in to get it until December 31. This carries them over to next year.

What we will have in that process period of time is a review of the whole business risk management side. I have agreed, along with the Canadian farm groups and the provinces, to set up a review group that will help review the program to see whether or not it is appropriate to have that sort of provision in it. That review will be in well before this next year comes in. At that point, we will be able to make a decision on that.

There are some with the view that the farmer must have some sort of buy-in to this program. It comes down to the relationship between this sort of program and crop insurance and whether or not there are sufficient ties there to ensure that people are using crop insurance. There are a number of different issues but I want to have a review process in place that involves farm leaders in the industry to let them know whether or not that is the present thing to do. There will be plenty of time to do that.

**The Chairman:** Minister, on behalf of the committee, I want to thank you very much for coming here. You have given us excellent background. You can tell by the nature of the questions that this committee has a great interest in dialoguing with you some more. We would like to thank you on your kind offer to return, at which time we can discuss some of the structural changes we see in these problems, ways of rearranging some of the money that is paid out now and, perhaps, finding a better use for it.

The committee adjourned.

**Le sénateur Callbeck:** Je veux parler, comme le sénateur Hubley l'a fait, des problèmes de liquidités des producteurs agricoles. Il est certain que ces problèmes existent à l'Île-du-Prince-Édouard. En vertu du PCSRA, les producteurs doivent verser une cotisation pour obtenir de l'aide. On a proposé de remplacer la cotisation en argent par une lettre de crédit. Vous deviez demander à vos fonctionnaires d'examiner cette possibilité. Où en sont les choses?

**M. Speller:** Pour cette année nous avons reporté le versement qu'ils doivent faire au 31 décembre. D'ici là, ils vont recevoir un paiement pour 2003 et ils n'ont pas de versement à faire avant le 31 décembre pour l'obtenir. Ils vont pouvoir souffler jusqu'à l'année prochaine.

Pendant ce temps, nous pourrions examiner toute la question de la gestion des risques. J'ai accepté, avec les associations agricoles canadiennes et les provinces, de former un groupe d'étude qui va examiner le programme pour déterminer si des dispositions à ce sujet sont nécessaires. L'examen sera terminé bien avant le début de l'an prochain. Nous pourrions alors prendre une décision.

Certains pensent que le programme devrait permettre une forme de rachat aux producteurs. Il faut examiner les liens entre ce genre de programme et l'assurance-récolte et déterminer si on peut s'assurer que les gens ont recours à l'assurance-récolte. Il y a différents problèmes, mais je veux qu'on procède à un examen faisant intervenir les dirigeants agricoles pour savoir si c'est la chose à faire. Nous aurons bien assez de temps pour cela.

**Le président:** Monsieur le ministre, au nom du comité, je tiens à vous remercier d'être venu nous rencontrer. Vous nous avez donné d'excellentes explications. La nature des questions posées montre que notre comité veut poursuivre la discussion. Nous vous remercions d'avoir accepté de revenir échanger avec nous; nous pourrions alors discuter des changements structurels liés à ces problèmes et des moyens de réaffecter les fonds versés actuellement pour qu'ils puissent peut-être être utilisés à de meilleures fins.

La séance est levée.

*the Canadian Federation of Agriculture:*

Marvin Shauf, Second Vice-President.

**Monday, March 11, 2004:**

WITNESSES

*the Department of Agriculture and Agri-Food Canada:*

Samy Watson, Deputy Minister.

*the Canadian Food Inspection Agency:*

Richard B. Fadden, President.

*De la Fédération canadienne de l'agriculture:*

Marvin Shauf, deuxième vice-président.

**Le jeudi 11 mars 2004:**

TÉMOINS

*D'Agriculture et l'Agroalimentaire Canada:*

Samy Watson, sous-ministre.

*De l'Agence canadienne d'inspection des aliments:*

Richard B. Fadden, président.





*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Communication Canada – Publishing  
Ottawa, Ontario K1A 0S9

*En cas de non-livraison,*  
*retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Communication Canada – Édition  
Ottawa (Ontario) K1A 0S9

#### APPEARING

The Honourable Bob Speller, P.C., M.P., Minister of Agriculture  
and Agri-Food Canada.

#### WITNESSES

**Tuesday, March 9, 2004:**

*As a panel:*

*From the Saskatchewan Association of Rural Municipalities:*

Neal Hardy, President.

*From the Association of Manitoba Municipalities:*

Stuart Briese, President.

*From the Alberta Association of Municipal Districts and Counties:*

Jack Hayden, President.

*As a panel:*

*From the Agricultural Producers Association of Saskatchewan:*

Terry Hildebrandt, President.

*From the Western Stock Growers' Association:*

Bill Newton, President.

*(Continued on previous page)*

#### COMPARAÎT

L'honorable Bob Speller, c.p., député, ministre de l'Agriculture  
de l'Agroalimentaire.

#### TÉMOINS

**Le mardi 9 mars 2004:**

*En table ronde:*

*De la Saskatchewan Association of Rural Municipalities:*

Neal Hardy, président.

*De l'Association of Manitoba Municipalities:*

Stuart Briese, président.

*De l'Alberta Association of Municipal Districts and Counties:*

Jack Hayden, président.

*En table ronde:*

*De l'Agricultural Producers Association of Saskatchewan:*

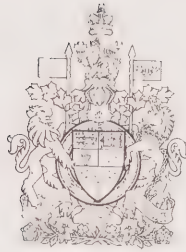
Terry Hildebrandt, président.

*De la Western Stock Growers' Association:*

Bill Newton, président.

*(Suite à la page précédente)*





Third Session  
Thirty-seventh Parliament, 2004

## SENATE OF CANADA

---

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

# Agriculture and Forestry

*Chair:*

The Honourable DONALD H. OLIVER

---

Tuesday, March 23, 2004  
Thursday, March 25, 2004

---

**Issue No. 4**

**Sixth and seventh meetings on:**

Present state and the future of agriculture  
and forestry in Canada

---

**WITNESSES:**  
(*See back cover*)

Troisième session de la  
trente-septième législature, 2004

## SÉNAT DU CANADA

---

*Délibérations du Comité  
sénatorial permanent de l'*

# Agriculture et des forêts

*Président:*

L'honorable DONALD H. OLIVER

---

Le mardi 23 mars 2004  
Le jeudi 25 mars 2004

---

**Fascicule n° 4**

**Sixième et septième réunions concernant:**

L'état actuel et les perspectives d'avenir de l'agriculture  
et des forêts au Canada

---

**TÉMOINS:**  
(*Voir à l'endos*)





THE STANDING SENATE COMMITTEE  
ON AGRICULTURE AND FORESTRY

The Honourable Donald H. Oliver, *Chair*

The Honourable Joyce Fairbairn, P.C., *Deputy Chair*  
and

The Honourable Senators:

* Austin, P.C., (or Rompkey, P.C.) Callbeck Fairbairn, P.C. Gustafson Hubley LaPierre Lawson	* Lynch-Staunton (or Kinsella) Mercer Oliver Ringuette St. Germain, P.C. Sparrow Tkachuk
---	---

\* *Ex Officio Members*

(Quorum 4)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT  
DE L'AGRICULTURE ET DES FORÊTS

*Président:* L'honorable Donald H. Oliver

*Vice-présidente:* L'honorable Joyce Fairbairn, c.p.  
et

Les honorables sénateurs:

* Austin, c.p. (ou Rompkey, c.p.) Callbeck Fairbairn, c.p. Gustafson Hubley LaPierre Lawson	* Lynch-Staunton (ou Kinsella) Mercer Oliver Ringuette St. Germain, c.p. Sparrow Tkachuk
--	---

\* *Membres d'office*

(Quorum 4)

**MINUTES OF PROCEEDINGS**

OTTAWA, Tuesday, March 23, 2004  
(7)

[English]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met at 5:35 p.m., this day, in room 705, Victoria Building, the Chair, the Honourable Donald H. Oliver, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Callbeck, Fairbairn, P.C., Gustafson, Hubley, Lawson, Mercer, Oliver, Sparrow, St. Germain, P.C., and Tkachuk (10).

*In attendance:* From the Research Branch of the Library of parliament: Frédéric Forge and Marc Leblanc.

*Also in attendance:* The official reporters of the Senate.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Monday, February 16, 2004, the committee continued its consideration of the present state and the future of agriculture and forestry Canada. (*For complete text of Order of Reference, see proceedings of the committee, Issue No. 1.*)

**WITNESSES:**

*From the Canadian Council of Grocery Distributors:*

Nick Jennery, President and Chief Executive Officer;

Kim McKinnon, Vice-President, Communications.

*From Lakeside Packers Ltd.:*

Garnett Altwasser, President.

*From Levinoff Meat Products Ltd.:*

Brian A. Read, General Manager.

*From Cargill Foods:*

Willie Van Solkema, Canadian Business Manager.

The Chair made an opening statement.

Mr. Jennery and Ms. McKinnon made a presentation and answered questions.

At 6:35 p.m., the committee suspended.

At 6:40 p.m., the committee resumed.

Mr. Van Solkema, Mr. Read and Mr. Altwasser each made a presentation and answered questions.

The Chair made a closing statement.

At 8:05 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

**ATTEST:**

**PROCÈS-VERBAUX**

OTTAWA, le mardi 23 mars 2004  
(7)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui à 17 h 35, dans la pièce 705 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Donald H. Oliver (*président*).

*Membres du comité présents:* Les honorables sénateurs Callbeck, Fairbairn, c.p., Gustafson, Hubley, Lawson, Mercer, Oliver, Sparrow, St. Germain, c.p., et Tkachuk (10).

*Également présents:* Frédéric Forge et Marc Leblanc, Direction de la recherche parlementaire, Bibliothèque du Parlement.

*Aussi présents:* Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le lundi 16 février 2004, le comité poursuit son examen de l'état actuel et des perspectives d'avenir de l'agriculture et des forêts au Canada. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi se trouve dans le fascicule n° 1 des délibérations du comité.*)

**TÉMOINS:**

*Du Conseil canadien des distributeurs en alimentation:*

Nick Jennery, président et chef de la direction;

Kim McKinnon, vice-présidente, Communications.

*De Lakeside Packers Ltd.:*

Garnett Altwasser, président.

*De Levinoff Meat Products Ltd.:*

Brian A. Read, directeur général.

*De Cargill Foods:*

Willie Van Solkema, directeur des affaires canadiennes.

Le président fait une déclaration d'ouverture.

M. Jennery et Mme McKinnon font un exposé puis répondent aux questions.

À 18 h 35, le comité interrompt ses travaux.

À 18 h 40, le comité reprend ses travaux.

M. Van Solkema, M. Read et M. Altwasser font chacun un exposé puis répondent aux questions.

Le président conclut.

À 20 h 05, le comité suspend ses travaux jusqu'à une nouvelle convocation de la présidence.

**ATTESTÉ:**



OTTAWA, Thursday, March 25, 2004

(8)

[English]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met at 8:37 a.m., this day, in room 705, Victoria Building, the Deputy Chair, the Honourable Joyce Fairbairn, C.P., presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Callbeck, Fairbairn, P.C., Gustafson, Hubley, Lawson, Lynch-Staunton, Mercer, Oliver, Ringuette, Sparrow and St. Germain, P.C. (11).

*In attendance:* From the Research Branch of the Library of parliament: Frédéric Forge.

*Also in attendance:* The official reporters of the Senate.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Monday, February 16, 2004, the committee continued its consideration of the present state and the future of agriculture and forestry Canada. (*For complete text of Order of Reference, see proceedings of the committee, Issue No. 1.*)

*WITNESSES:*

*From the Canadian Cattlemen's Association:*

Stan Eby, Vice-President;

Hugh Lynch-Staunton, Director;

Anne Dunford, Senior Analyst.

*From Sunterra Farms:*

Art Price, Chairman;

Doug Price, Director.

The Deputy Chair made an opening statement.

Mr. Eby made a presentation.

Mr. Eby, Mr. Lynch-Staunton and Ms. Dunford answered questions.

At 9:42 a.m., the committee suspended.

At 9:45 a.m., Senator Oliver resumed the Chair.

At 9:48 a.m., the committee resumed.

Mr. Art Price and Mr. Doug Price made a presentation and answered questions.

The Chair made a closing statement.

At 10:55 a.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

*ATTEST:*

OTTAWA, le jeudi 25 mars 2004

(8)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui à 8 h 37, dans la salle 705 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Joyce Fairbairn, c.p. (*vice-présidente*).

*Membres du comité présents:* Les honorables sénateurs Callbeck, Fairbairn, c.p., Gustafson, Hubley, Lawson, Lynch-Staunton, Mercer, Oliver, Ringuette, Sparrow et St. Germain, c.p. (11).

*Également présent:* De la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement: Frédéric Forge.

*Aussi présents:* Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le lundi 16 février 2004, le comité poursuit l'examen de l'état actuel et des perspectives d'avenir de l'agriculture et des forêts au Canada. (*Voir le texte complet de l'ordre de renvoi dans le fascicule n° 1 des délibérations du comité.*)

*TÉMOINS:*

*De la Canadian Cattlemen's Association:*

Stan Eby, vice-président;

Hugh Lynch-Staunton, directeur;

Anne Dunford, analyste principale.

*De Sunterra Farms:*

Art Price, président;

Doug Price, directeur.

La vice-présidente fait une déclaration.

M. Eby fait une déclaration.

M. Eby, M. Lynch-Staunton et Mme Dunford répondent aux questions.

À 9 h 42, le comité suspend ses travaux.

À 9 h 45, le sénateur Oliver reprend le fauteuil.

À 9 h 48, le comité poursuit ses travaux.

M. Art Price et M. Doug Price font une déclaration et répondent aux questions.

Le président fait une dernière déclaration.

À 10 h 55, le comité suspend ses travaux qu'à nouvelle convocation de la présidence.

*ATTESTÉ:*

*La greffière du comité,*

Keli Hogan

*Clerk of the Committee*

**EVIDENCE**

OTTAWA, Tuesday, March 23, 2004

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry, authorized to hear from time to time witnesses, including both individuals and representatives from organizations, on the present state and the future of agriculture and forestry in Canada, met this day at 5:35 p.m.

**Senator Donald H. Oliver** (*Chairman*) in the Chair.

[*English*]

**The Chairman:** Honourable senators and guests, I am pleased to call to order the sixth meeting of the committee on issues related to BSE in Canada.

[*Translation*]

Honourable senators, I would like to start by welcoming you and our observers. I would also like to welcome the Canadian men and women who are watching us and listening to us on CPAC and on the Internet.

[*English*]

Honourable senators, for several months now Canada has been faced with the consequences of BSE. Although it was just a single case discovered, this event greatly affected farming communities across Canada and, as we are all aware, the border was immediately closed to all cattle and beef products. Even though the U.S. announced a partial opening of its border by allowing imports of boneless meat from cattle less than 30 months old, the border still remains closed to live cattle, which represented more than 40 per cent of the value of exports of Canadian beef and beef products.

We have heard from a variety of witnesses who have described for us the hardships experienced by Canadian farmers. Among those who appeared before the committee were Mr. John Kolk and Mr. Ed Fetting; officials from Agriculture and Agri-Food Canada, the Canadian Food Inspection Agency, the Canadian Meat Council, the Saskatchewan Association of Rural Municipalities, the Association of Manitoba Municipalities, the Alberta Association of Municipalities, the Agricultural Producers Association of Saskatchewan, the Western Stock Growers' Association, the Canadian Federation of Agriculture, and the Minister of Agriculture and Agri-Food Canada, Mr. Bob Speller. I read a press notice that said Mr. Speller will return to the United States to meet with the Secretary of Agriculture to work at getting live cattle moving between Canada and the United States again.

Honourable senators, this evening we have the pleasure of having two groups before us. First, we will hear from Mr. Nick Jennery and Ms. Kim McKinnon, from the Canadian Council of Grocery Distributors. Second, we will hear from Mr. Garnett Altwasser, from Lakeside Packers; Mr. Brian Read, from Levinoff Meat Products Ltd; and Mr. Willie Van Salkema, from Cargill Foods.

**TÉMOIGNAGES**

OTTAWA, le mardi 23 mars 2004

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts, qui est autorisé à entendre de temps en temps les témoignages d'individus et de représentants d'organismes sur l'état actuel et les perspectives d'avenir de l'agriculture et des forêts au Canada, se réunit aujourd'hui à 17 h 35.

**Le sénateur Donald H. Oliver** (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

**Le président:** Honorables sénateurs, chers invités, je déclare ouverte la sixième séance du comité sur les questions relatives à l'EBS au Canada.

[*Français*]

Honorables sénateurs, laissez-moi d'abord vous souhaiter la bienvenue ainsi qu'à nos observateurs. J'aimerais également souhaiter la bienvenue aux Canadiens et aux Canadiennes qui nous regardent et qui nous écoutent à l'antenne des réseaux CPAC et Internet.

[*Traduction*]

Honorables sénateurs, depuis plusieurs mois maintenant le Canada fait face aux conséquences de l'EBS. Bien qu'il n'ait été découvert qu'un seul cas, cet événement a gravement touché la communauté agricole canadienne et, comme nous le savons tous, la frontière a immédiatement été fermée, interdisant l'entrée aux États-Unis de tout bovin et de tout produit du boeuf. Bien que ces derniers aient annoncé une réouverture partielle de sa frontière en autorisant l'importation de viande désossée provenant de bovins de moins de 30 mois, la frontière reste fermée pour l'importation de bovins sur pied, ce qui représente plus de 40 p. 100 de la valeur des exportations de boeuf et de produits du boeuf canadien.

Nous avons entendu toute une série de témoins qui nous ont décrit les difficultés des éleveurs canadiens. Nous avons entendu entre autres M. John Kolk et M. Ed Fetting, des représentants d'Agriculture et Agroalimentaire Canada et de l'Agence canadienne d'inspection des aliments, le Conseil des viandes du Canada, la Saskatchewan Association of Rural Municipalities, l'Association of Manitoba Municipalities, l'Alberta Association of Municipal Districts, l'Agricultural Producers Association of Saskatchewan, la Western Stock Growers Association, la Fédération canadienne de l'agriculture et le ministre canadien de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire, M. Bob Speller. J'ai lu un communiqué de presse indiquant que M. Speller ira rencontrer son homologue américain, le secrétaire à l'Agriculture, pour réfléchir au moyen de rouvrir la frontière américaine aux bovins sur pied canadiens.

Honorables sénateurs, ce soir nous avons le plaisir d'entendre deux groupes. Tout d'abord, nous entendrons M. Nick Jennery et Mme Kim McKinnon qui représentent le Conseil canadien des distributeurs en alimentation. Ensuite, nous entendrons M. Garnett Altwasser, de Lakeside Packers; M. Brian Read, de Levinoff Meat Products Ltd et M. Willie Van Salkema, de Cargill Foods.



**Mr. Nick Jennery, President and Chief Executive Officer, Canadian Council of Grocery Distributors:** For those who may not be aware, we are the trade association that represents the small, medium and large grocery chains in Canada from coast to coast — companies such as Loblaws and Sobeys; Thrifty Foods, on Vancouver Island; Coleman Food Centres, in Newfoundland; and many others in between. We represent about 80 per cent of the volume of grocery products that flow through the shelves in 8,300 stores across Canada.

Ms. Kim McKinnon, who is Vice-President of Communications, has been the industry point person on BSE since May 20, 2003. She has monitored prices as well as promotional activities and has come today to provide the committee with some facts on the issue and to answer some of your questions.

I welcome the opportunity to tell our story, as we have done to standing committees and provincial commissions across the country. We have tried to be transparent because we are in the consumer trust business. The day we forget that is the day we are out of business.

I would like to explain the business as it relates to the issue and present the facts from the retailer's point of view. I will speak to the viewpoint of the retailers on the BSE issue, beef pricing and the role that our association plays, and more importantly, the individual members and what they continue to do, because it is part of the business model.

I will set the stage. For a traditional grocery store to survive, let alone be successful, it needs a quality perishables department. Within that equation, fresh meat is of major importance to a traditional grocery store. It is a point of differentiation from other general merchandisers such as Wal-Mart, Costco or Zellers, in that having quality perishables allows you to operate in the marketplace.

Because of its importance, fresh meat is a highly promoted category within the store. There are specials every week, from coast to coast, in every chain. We have examples of that. When you consider that an average grocery store does between 800 and 1,000 price changes a week, this is a highly promoted category.

I also wanted to mention that we buy cuts, not whole animals, whether dead or alive. That is the business we are in. Retailers trying to get a jump on the competition will decide what they want to feature a number of weeks ahead. About three weeks out, they decide what they will have on special. Then they go about trying to buy that product. The entire planning process takes anywhere from four to six weeks. We buy cuts.

Meat is one component of the retail footprint, and I know some questions about profitability have been raised. You all know the departments within a grocery store. There is produce, dry groceries, floral, optical and so forth. Depending on what individual companies want to do to differentiate themselves, they

**M. Nick Jennery, président et chef de la direction, Conseil canadien des distributeurs en alimentation:** Pour ceux qui ne sauraient pas, notre association représente les petites, les moyennes et les grosses chaînes d'alimentation du Canada d'un océan à l'autre — des compagnies comme Loblaws et Sobeys; Thrifty Foods, sur l'île de Vancouver; Coleman Food Centres, à Terre-Neuve, et beaucoup d'autres. Nous représentons environ 80 p. 100 du volume de produits alimentaires vendus par 8 300 magasins au Canada.

Mme Kim McKinnon, qui est vice-présidente des communications, est responsable du dossier de l'EBS pour l'industrie depuis le 20 mai 2003. C'est elle qui surveille les prix et les activités promotionnelles et elle est ici aujourd'hui pour vous fournir des chiffres sur cette question et pour répondre à certaines de vos questions.

Je suis heureux de pouvoir vous faire part de notre expérience comme nous l'avons fait devant d'autres comités permanents et des commissions provinciales. Nous essayons d'être transparents, car la confiance des consommateurs nous est indispensable. Si nous perdons cette confiance, nous perdons nos clients.

Je vais vous dresser un tableau de la situation du point de vue des détaillants. En particulier je vais vous exposer leurs perspectives relatives à l'ESB, au prix du boeuf, au rôle que joue notre association et, encore plus important, à celui que jouent nos membres et qu'ils continuent à jouer parce qu'il est inhérent à notre modèle de gestion.

Permettez-moi de dresser le décor. Pour qu'un magasin d'alimentation traditionnel survive, avant même d'atteindre la réussite commerciale, il lui faut un bon rayon de denrées périssables. Dans ce rayon, la partie boucherie est d'une importance majeure. C'est ce qui fait la différence avec les autres magasins généraux comme Wal-Mart, Costco ou Zellers, c'est ce rayon de bonnes denrées périssables qui vous permet de survivre sur le marché.

À cause de son importance, la viande est une catégorie à forte promotion dans le magasin. Il y a des promotions toutes les semaines, d'un océan à l'autre, dans toutes les chaînes. Nous en avons des exemples. Quand on considère qu'un magasin d'alimentation moyen procède à 800 ou 1 000 changements de prix par semaine, c'est la démonstration que c'est une catégorie à forte promotion.

Je tenais aussi à vous rappeler que nous n'achetons que de la viande découpée, nous n'achetons pas d'animaux entiers, morts ou vivants. C'est notre partie. Les détaillants qui veulent battre leurs concurrents choisissent les morceaux qu'ils mettront en promotion des semaines à l'avance. Ils choisissent leur promotion au moins trois semaines à l'avance. Une fois cette décision prise, ils essaient de trouver le produit qu'ils veulent. Toute la planification peut prendre de quatre à six semaines. Nous achetons de la viande découpée.

La viande est un des articles importants de la vente de détail et je sais que des questions ont été posées sur la rentabilité. Vous savez tous où se trouvent les rayons dans un magasin d'alimentation. Il y a le rayon des produits frais, de l'épicerie, des fleurs, des lunettes, et cetera. Quand les magasins veulent se

may want to be known for their meat, or quality, or variety. Perhaps they are located opposite a farmers market or a giant Wal-Mart store. All these different factors come into play in terms of a retailer's pricing, but one thing is constant. The overall profitability of the retail stores, when aggregated up to the chain level, is between 1 and 2 per cent, if they are good operators.

Before passing it over to Ms. McKinnon to give you some facts on the impact of BSE on pricing, I would like to leave you with one point: We are very much in the consumer trust business. Consumers do know good prices, and they assume product safety. If there is any thought that either has been compromised, they very readily vote with their feet and take their wallets with them, and we have seen that any time adverse publicity hits the newspapers. We have also seen that as new operators come into the market. We have our casualties as well, although that does not always hit the major media. We manage our business by the hour, each day, because it is a highly competitive and a highly promoted category.

**Ms. Kim McKinnon, Vice-President, Communications, Canadian Council of Grocery Distributors:** I will share with you some of the facts about the industry and the retailer portion of the equation as it relates to the sale of beef. The question we have been asked by a number of people, although this is the first time that we have been here, is about pricing.

Let me preface this by responding to your point earlier about all the people you have spoken to: Nothing we can say here today can mitigate the seriousness of this economic disaster that struck Canadians, and struck Canadian farmers particularly. No matter what facts I put on the table today, it is still evident that there are some serious casualties of this crisis. We are all trying to contribute to ensuring the strength of the beef industry throughout this crisis so that it can come out at the other end as a healthy business.

That being said, the retail grocery industry is very proud of a number of things we have done since May 20 to ensure the health of this business. First, the price of beef has gone down, and the statistics support that claim. We quote from ACNielsen, a syndicated research firm that provides the retail and food industry with data that have been scanned through the grocery store. When I say that beef prices are down 13.8 per cent, on average, in the last eight months, that is based on scanned data, the price the consumer paid at the checkout.

Second, we are proud as an industry that we are the only country in the world where BSE was discovered in which beef sales have actually gone up. According to the last 52-week data from ACNielsen, tonnage is up 5 per cent. Those are excellent results, because as many of the people who have

différencier les uns des autres, il arrive qu'ils le fassent avec leurs rayons de viande, sa qualité ou sa variété. Cela dépend aussi s'ils se trouvent en face d'un marché de fermier ou d'un super magasin Wal-Mart. Tous ces facteurs différents jouent un rôle au niveau des prix pratiqués par le détaillant, mais un facteur reste constant. La marge de bénéfice général des magasins de détail, quand on fait la moyenne à l'ensemble de la chaîne, tourne aux alentours de 1 à 2 p. 100, si ce sont de bons commerçants.

Avant de donner la parole à Mme McKinnon pour qu'elle vous cite quelques faits concernant l'incidence de l'ESB sur les prix, j'aimerais vous dire une dernière chose: nous dépendons de la confiance des consommateurs. Les consommateurs savent reconnaître un bon prix et ils supposent que les produits vendus sont sans danger. Si le moindre doute les effleure, ils n'hésitent pas à voter avec leurs pieds et à emmener leur porte-monnaie ailleurs. Nous en avons la preuve chaque fois que pour une raison ou pour une autre nous sommes frappés par une mauvaise presse. Nous le constatons aussi chaque fois que de nouveaux venus arrivent sur le marché. Nous avons aussi nos victimes, bien que leur sort n'intéresse pas toujours les médias. Nous gérons nos affaires heure par heure, jour après jour, car c'est un secteur où la concurrence et les promotions font rage.

**Mme Kim McKinnon, vice-présidente, Communications, Conseil canadien des distributeurs en alimentation:** Je vais vous citer quelques faits sur notre industrie et plus particulièrement sur la vente de boeuf au détail. Nous sommes ici pour la première fois et déjà, beaucoup de gens nous posent des questions sur les prix.

Permettez-moi de commencer par répondre à ce que vous avez dit tout à l'heure au sujet de tous ces gens à qui vous avez parlé: rien de ce que nous pouvons dire aujourd'hui ne peut atténuer la gravité de cette catastrophe économique qui a frappé les Canadiens et tout particulièrement les éleveurs canadiens. Quels que soient les faits que je vous cite aujourd'hui, il reste évident que cette crise fait de nombreuses victimes. Nous essayons tous de faire notre part pour aider l'industrie du boeuf à traverser cette crise afin qu'elle puisse repartir d'un bon pied quand tout sera terminé.

Ceci dit, l'industrie de l'alimentation de détail est très fière d'un certain nombre de choses que nous avons faites depuis le 20 mai pour protéger la santé de ce secteur. Pour commencer, le prix du boeuf a diminué, et les chiffres le démontrent. Nos chiffres sont ceux d'ACNielsen, un cabinet de recherche qui fournit à l'industrie de l'alimentation de détail les données relevées dans les magasins. Quand je dis que le prix du boeuf a diminué de 13,8 p. 100 en moyenne au cours des huit derniers mois, c'est sur la base de ces relevés, sur la base du prix payé par le consommateur à la caisse.

Deuxièmement, notre industrie est fière que nous soyons le seul pays au monde frappé par l'ESB où les ventes de viande de boeuf ont en fait augmenté. D'après les données des 52 dernières semaines publiées par ACNielsen, le tonnage vendu a augmenté de 5 p. 100. Ce sont d'excellents résultats, car comme nombre de



been to speak to you will say, beef sales were actually stable or, in some cases, in decline, depending on the city, the province and the year.

Third, we promoted beef much more aggressively than we have in the past. When I talk about beef promotion, I mean the weekly store flyers that reach 11.5 million households in Canada every week. These flyers are a key source of advertising, and they draw consumers into the store. If you do not have great prices, two-for-one offers and wonderful produce and meat in your flyer, you will not draw consumers into the stores. Compared to a year ago, beef has been placed prominently on the front pages of these flyers across the country, every week in every city, since May. That would not necessarily have happened a year ago. We have made a conscious effort to give it increased promotion. In addition to that, I have included some of the full-page newspaper advertising that retailers have chosen to purchase with additional marketing funds in order to further support the beef industry.

We have several agricultural partners with whom we work, and both pork and chicken sales have remained stable or have gone up, depending on the province. In fact, over the 52 weeks, chicken went up 5 per cent in tonnage, and pork is up 9 per cent. Those businesses, which were also not necessarily growing, have sustained their industry throughout this crisis. That is very good news. We have made a conscious effort to ensure that happened, so that we did not over-promote beef to the detriment of one of our other key partners.

Those are the facts: tonnage up 5 per cent, pricing down 13.8 per cent, promotion up from over a year ago, incremental marketing spending behind the beef business, and the other businesses remain strong and healthy.

That was in December. What has happened since December? Have the prices remained the same? Have they gone down? What will happen? We have noted so far that the pricing has remained at those lower levels, so there has been no upward or downward change since the second cow was discovered in Washington State.

It is still an uncertain time in the beef industry and for the beef buyers, because everyone is watching the situation closely. So far, we have been able to supply all the cuts. We have been able to supply them at continued low pricing for the consumer, and it has been business as usual, with the exception of the additional work that we have to do with our partners, the government and the CFIA to ensure that everything is safe, available and running smoothly. With the exception of the behind-the-scenes work, to the consumer, it is business as usual in the store, and they are getting the best pricing they have had in many years.

I have also included several advertisements that show you the type of pricing we have been putting out for the consumer. We are proud of the job we have done to meet the consumers' needs and

ceux qui sont venus vous parler le reconnaîtraient, les ventes de viande de boeuf sont en fait restées stables, ou si elles ont diminué dans certains cas c'est pour des raisons ponctuelles: ville, province et année.

Troisièmement, nous avons pratiqué une promotion beaucoup plus agressive pour le boeuf que nous ne le faisons auparavant. Quand je parle de promotion du boeuf, je parle des dépliants publicitaires que 11,5 millions de foyers canadiens reçoivent chaque semaine. Ces dépliants sont la source principale de publicité et ils attirent les consommateurs dans les magasins. Si vous n'avez pas de bons prix, de promotion deux pour un, de produits frais merveilleux et de viande dans vos dépliants, vous n'attirez pas les consommateurs. Comparativement à il y a un an, la viande de boeuf occupe une place prédominante dans ces dépliants, toutes les semaines, dans toutes les villes, depuis le mois de mai. Cela n'aurait pas été forcément comme ça il y a un an. Nous avons fait un effort conscient de promotion accru. De plus, j'ai inclus certains des encarts de publicité pleine page que les détaillants ont décidé d'acheter avec des fonds de marketing supplémentaires pour soutenir encore plus l'industrie du boeuf.

Nous avons plusieurs partenaires agricoles avec lesquels nous travaillons, et les ventes de porc et de poulet sont restées stables ou ont augmenté, selon la province. En fait, pendant ces 52 semaines, la vente de poulet a augmenté en tonnage de 5 p. 100 et la vente de porc de 9 p. 100. Ces entreprises, qui n'étaient pas forcément sur une pente ascendante, ont soutenu leur industrie pendant toute cette crise. C'est une très bonne nouvelle. Nous avons fait un effort conscient pour que cela arrive en ne faisant pas une surpromotion de la viande de boeuf au détriment de nos autres partenaires.

Voilà les faits: augmentation de 5 p. 100 du tonnage, réduction de 13,8 p. 100 du prix, augmentation de la promotion par rapport à l'année précédente, dépenses supplémentaires en marketing pour soutenir l'industrie du boeuf, les autres secteurs continuant à très bien se maintenir.

C'était en décembre. Que s'est-il passé depuis décembre? Les prix sont-ils restés les mêmes? Ont-ils diminué? Que va-t-il se passer? Nous avons constaté que jusqu'à présent, le prix est resté à ces mêmes niveaux inférieurs; il n'y a donc pas eu de poussée à la hausse ou de poussée à la baisse depuis la découverte du deuxième cas de vache folle dans l'État de Washington.

Les temps sont toujours incertains pour l'industrie du boeuf et pour les acheteurs de boeuf, car tout le monde suit la situation de très près. Jusqu'à présent, nous avons pu fournir toutes les coupes demandées. Nous avons pu continuer à les fournir au même prix réduit pour les consommateurs, et c'est le statu quo, mis à part le travail supplémentaire que nous avons dû faire avec nos partenaires, le gouvernement et l'ACIA pour veiller à écarter tout danger, à ce que les produits soient disponibles et accessibles sans problème. Mis à part ce travail en coulisse, pour le consommateur, rien n'a changé et il continue à bénéficier du meilleur prix offert depuis de nombreuses années.

J'ai aussi inclus plusieurs publicités qui montrent le type de prix offert au consommateur. Nous sommes fiers du travail que nous avons fait pour répondre aux besoins des consommateurs et pour

keep their confidence high, so that beef sales increased over this period. We are proud of the fact that we worked with the industry partners — the packers, processors, producers and the government. We have been willing to work together on joint promotions with the Beef Information Centre, and we continue to do that. We are making a profit, but no greater than a year ago, and the saving that has been passed to us from the packers has been passed on to the consumer in turn.

We would be happy to answer any specific questions.

**The Chairman:** Thank you both for that most interesting presentation. I note that one of the things you did not address, and I am sure it will come up in the questioning, is why the farmers were getting so little for their product and why the price reduction in the marketplace and the retail shops was so small, but I prefer to wait for the senators to put that to you.

It is one of the things I know will come up.

**Senator Mercer:** Mr. Chairman, I was thinking on the way over tonight that maybe we will have the right people in the room to get answers to my questions. Maybe we should lock the doors and not let the retailers or the packers out until we get answers.

Why are the prices so high, and where did all the money go that the government put into the program?

I have in front of me an average retail price in dollars of beef products, according to Statistics Canada, that was acquired through the parliamentary research branch. I looked at a couple of cuts of beef, sirloin steak and ground beef. In January 2000, sirloin steaks were \$11.90, and now in January 2004 it is \$14.11. It is not a decrease.

With respect to ground beef, it was \$4.05 in January 2000 and \$5.08 in January 2004. There is a fluctuation around the middle of the year that corresponds to the major impact of BSE. I do not buy your numbers. ACNielson's numbers are not those normally used by the rest of us to judge this. We use numbers produced by Statistics Canada and the consumer follow-up. I would like your members here to answer some of the questions and have them tell Canadians, through this committee, that they are not making a profit.

**The Chairman:** You have already put one question. I would like them to have an opportunity to respond to that.

**Senator Mercer:** I want to say one thing. I am the primary food purchaser in my family. I do the grocery shopping.

**Ms. McKinnon:** First, I will respond to the question on Statistics Canada because I have been asked that before. We are working currently with the parliamentary researcher to understand the methodologies of the Statistics Canada pricing data, because it has been my understanding that it is not tracking the feature pricing as accurately as it could. ACNielson uses the

conserver toute leur confiance au point que les ventes de viande de boeuf ont augmenté pendant cette période. Nous sommes fiers d'avoir travaillé avec les partenaires de l'industrie — les abatteurs, les transformateurs, les producteurs et le gouvernement. Nous avons volontiers participé à des campagnes de promotion avec le Centre d'information sur le boeuf, et nous continuerons à le faire. Nous faisons des bénéfices, mais pas plus qu'il y a un an, et nous avons fait bénéficier les consommateurs des réductions de prix que nous ont accordées les abatteurs.

Nous nous ferons un plaisir de répondre à vos questions si vous en avez.

**Le président:** Je vous remercie tous les deux de cet exposé fort intéressant. Il y a une chose dont vous n'avez pas parlé: la raison pour laquelle les éleveurs ont si peu touché pour leurs produits et la raison pour laquelle la réduction des prix sur le marché et dans les magasins de détail a été si minime, mais je suis sûr que mes collègues voudront vous poser des questions à ce sujet et j'attendrai qu'ils le fassent.

Je suis sûr que les questions ne manqueront pas.

**Le sénateur Mercer:** Monsieur le président, je pensais en me rendant ici ce soir que nous aurions peut-être les gens qu'il nous faut pour avoir les réponses à nos questions. Nous devrions peut-être fermer les portes à clé et ne pas laisser repartir ni les détaillants ni les abatteurs avant d'avoir eu nos réponses.

Pourquoi les prix sont-ils élevés, et où est passé tout l'argent que le gouvernement a mis dans le programme?

J'ai devant moi la moyenne du prix de détail en dollars des produits du boeuf, ce sont les chiffres de Statistique Canada communiqués à la Direction de la recherche parlementaire. J'étais en train de regarder le prix moyen pour certains morceaux comme le bifteck de surlonge et le boeuf haché. En janvier 2000, le bifteck de surlonge était à 11,90 \$ et aujourd'hui, en janvier 2004, il coûte 14,11 \$. Il n'a pas diminué.

Pour le boeuf haché, en janvier 2000 il était à 4,05 \$ et en janvier 2004 il est à 5,08 \$. Il y a une fluctuation au milieu de l'année qui correspond à l'impact de l'ESB. Je n'accepte pas vos chiffres. Les chiffres d'ACNielson ne sont pas ceux que nous utilisons généralement pour évaluer la situation. Nous utilisons les chiffres produits par Statistique Canada et par les enquêtes de consommateurs. J'aimerais que vos membres répondent à certaines de ces questions et disent aux Canadiens, par l'intermédiaire de notre comité, qu'ils ne font pas de bénéfices.

**Le président:** Vous avez posé une question. J'aimerais qu'ils puissent répondre.

**Le sénateur Mercer:** J'ai une chose à dire. C'est moi qui fait les courses dans la famille. C'est moi qui fait l'épicerie.

**Mme McKinnon:** Je commencerai par répondre à votre question concernant Statistique Canada, car on me l'a déjà posée. Nous sommes en train de travailler avec votre attaché de recherche parlementaire pour comprendre la méthodologie de Statistique Canada, car ses données sur les prix semblent manquer de précision. Les chiffres d'ACNielson correspondent aux chiffres



scanned data right from the grocery shelf price. We need to straighten out the methodology of the Statistics Canada research. There is something not right in the Statistics Canada data.

**Senator Mercer:** You are right about that.

**Ms. McKinnon:** The prices are down. ACNielson is a respected international company on which the entire food industry depends for its consumer data. Therefore, we use only those data to track our pricing. We do not use the Statistics Canada data, but we have been challenged to do so. However, we have found that it has not been accurately tracking it. That is my conclusion on the Statistics Canada data.

**Mr. Jennery:** There is a high percentage, senator — I wish I could give it to you now, but if it is important to you then I will find it — of the meat department produce that is “on feature” or promotion. This is not known until it hit the streets because it is a point of competitive advantage amongst the retailers. It is important to track that promotional activity.

You quoted numbers on prices. Using all of these weekly flyers, I can give you numbers that go totally the other way.

The point is that different companies have features on different cuts each week. I could buy the same product in different places at a difference of \$2 a pound. It depends on the strategy of an individual company. Therefore, you have to look at it over a period of time, whether it is a month, a year, or a quarter, to understand total tonnage and total prices paid for that tonnage. You cannot walk into a store and look at the price of a T-bone steak and say, “Well, that has not really gone down.”

The centre cuts are the most in demand. Those are the ones we enjoy putting on the barbeque. There has been continued high demand for those. We buy cuts based on what the consumer demands. To get to the question, Mr. Chairman, you are looking at the price of the entire animal to the farmer. The retailers' demand is for only certain parts of that animal because that is where the consumer demand is.

**Senator Mercer:** Therefore, it is not your fault.

**Mr. Jennery:** I am not talking about fault. We sell what consumers want. We do not sell a lot of beef tongues or exotic parts of the animal that the foreign markets used to buy before the crisis.

**Senator Mercer:** The Government of Canada and provincial governments put over \$460 million into the BSE Recovery Program announced in June, and other incentives brought the total for the beef industry to almost \$800 million, not including yesterday's announcement. Farmers were expected to get most of the benefit. However, we know that did not

affichés dans les rayons. La méthodologie de Statistique Canada laisse à désirer. Il y a quelque chose qui ne va pas dans ses données.

**Le sénateur Mercer:** Tout à fait.

**Mme McKinnon:** Les prix ont baissé. ACNielson est un cabinet international respecté dont toute l'industrie alimentaire dépend pour les données à la consommation. En conséquence, nous n'utilisons que ces données pour les prix. Nous n'utilisons pas les données de Statistique Canada, ce qu'ont nous reproché. Nous avons constaté que les données de Statistique Canada manquaient de justesse. C'est ce que je pense des données de Statistique Canada.

**M. Jennery:** Sénateur, il y a un fort pourcentage — j'aimerais pouvoir vous le donner maintenant mais je ne l'ai pas; mais si vous voulez je le trouverai — des produits vendus par le rayon de boucherie qui sont en promotion. On ne peut le savoir que lorsque les produits sont mis en rayon à cause de la concurrence que se livrent les détaillants. Il est important de relever les données de ces activités promotionnelles.

Vous avez cité des prix. Si je me réfère à ces dépliants hebdomadaires, les chiffres auxquels j'aboutis vont totalement dans l'autre sens.

Les produits en promotion ne sont jamais les mêmes d'un magasin à l'autre, d'une semaine sur l'autre. Je pourrais acheter le même produit à différents endroits avec une fourchette de différence de 2 \$ la livre. Cela dépend de la stratégie individuelle de chaque magasin. Il faut donc étudier ces prix pendant un certain temps, sur un mois, sur une année, sur un trimestre pour calculer le tonnage total et le prix total payé pour ce tonnage. Vous ne pouvez pas simplement entrer dans un magasin, regarder le prix d'un bifteck d'aloyau et dire: «Le prix a vraiment baissé».

C'est pour les coupes de centre que la demande est la plus forte. C'est ce que nous aimons faire griller au barbecue. La demande pour ces morceaux a toujours été très forte. Nous achetons nos morceaux en fonction de ce que demande le consommateur. Pour revenir à votre question, monsieur le président, vous parlez du prix payé à l'éleveur pour l'animal entier. Les détaillants ne s'intéressent qu'à certaines parties de cet animal parce que ce sont elles que réclament les consommateurs.

**Le sénateur Mercer:** Ce n'est donc pas votre faute.

**M. Jennery:** Je ne parle pas de faute. Nous vendons ce que les consommateurs demandent. Nous ne vendons pas beaucoup de langues de boeuf ou de parties moins connues de l'animal, que les marchés étrangers nous achetaient avant la crise.

**Le sénateur Mercer:** Le gouvernement du Canada et les gouvernements provinciaux ont consacré plus de 460 millions de dollars au programme de redressement de l'industrie dans le sillage de l'ESB, annoncé en juin, et d'autres mesures incitatives ont porté le total de l'aide accordée à l'industrie bovine à près de 800 millions de dollars, auquel s'ajoute l'annonce d'aujourd'hui.

happen. Farmers are losing their farms. Their animals are dying in the fields or are being taken from them.

You are telling us you did not receive any direct benefit from this through the packers, so your price was not lower. Was your price from the packers lower? If so, by what percentage was it lower and on what products? We will get to the bottom of this, and so far — it is always great when I challenge your statistics and you challenge mine — neither one of us has answered the consumers' question, namely, why are they paying the prices they are?

**Mr. Jennery:** People do shop around for good prices. It is a competitive market and meat is a way of bringing consumers into the store. It does not feature prominently, to be perfectly honest, in the profitability of the store. It is the value-added products that contribute to the profitability of a retail store, not the fresh products. The business model is that if you can bring consumers into your store by taking loss leaders, by having feature prices, by trying to offer something that your competitors do not, you get the consumer into your store, and if you are a good retailer, you might be able to sell them many other products on which you can make 1- to 2-per-cent profit. Those are publicly reported numbers for publicly traded companies. The books are open from that standpoint.

**Ms. McKinnon:** I would like to address the question about whether we received lower prices from the packers. Yes, we did receive lower prices from the packers and when we did, and in the amounts we did, we passed them on to the consumer.

**The Chairman:** Do you have a percentage?

**Ms. McKinnon:** On average, it is exactly what I told you, 13.8 per cent. The prices have declined by that amount on average, and that would vary by cut, by week, and by day.

**Senator St. Germain:** I have a supplementary question. First of all, thank you for coming. Did the retailers receive any financial benefit in the form of grants or anything like that from the government?

**Mr. Jennery:** No.

**Ms. McKinnon:** No, we have not received anything. We do not ask for, nor do we receive, any financial assistance from the government.

**Senator Hubley:** Welcome this evening.

The money trail is a hard one to nail down, and we have been trying for a while. This evening, when I was looking over your examples of different promotions that the retail industry had for beef, certainly I saw a variety of pricing here. For example, hamburger in one place is \$1 a pound, but you have to buy two and a half pounds. Are they loss leaders? Are you losing money when you sell hamburger at 89 cents a pound?

On s'attendait à ce que les éleveurs en obtiennent l'essentiel. Or, nous savons que ce n'est pas ce qui s'est produit. Des éleveurs perdent leur exploitation. Leurs animaux meurent dans les champs ou leur sont retirés.

Vous nous dites que vous n'avez tiré aucun avantage direct de cette aide par l'intermédiaire des abateurs et que vos prix n'ont donc pas baissé. Le prix que vous imposent les abateurs n'a-t-il pas baissé? S'il a baissé, dans quel pourcentage et sur quels produits? Il faut aller au fond des choses et jusqu'à maintenant, même s'il est toujours intéressant de contester réciproquement nos statistiques, aucun d'entre nous n'a répondu à la question des consommateurs, à savoir pourquoi on leur fait encore payer de tels prix.

**M. Jennery:** Les gens recherchent les aubaines. La concurrence règne sur le marché et la viande est l'un des produits qui attirent le consommateur. En toute franchise, elle ne représente pas grand chose dans les profits du magasin. Ce sont les produits à valeur ajoutée qui rapportent des profits aux détaillants, et non pas les produits frais. Le modèle commercial veut que celui qui réussit à attirer des consommateurs dans son magasin en vendant des produits d'appel, en proposant des prix spéciaux et en offrant des articles qu'on ne trouve pas ailleurs pourra, s'il est un bon détaillant, leur vendre toutes sortes d'autres produits avec une marge bénéficiaire de 1 à 2 p. 100. Voilà les chiffres que publient les sociétés cotées en bourse. Leurs états financiers sont explicites à ce sujet.

**Mme McKinnon:** J'aimerais parler des prix que nous imposent les abateurs. Ils nous ont effectivement accordé des prix inférieurs et dans ce cas là, en fonction des volumes vendus, nous en avons fait profiter les consommateurs.

**Le président:** Avez-vous un pourcentage?

**Mme McKinnon:** En moyenne, c'est celui que je vous ai donné, à savoir 13,8 p. 100. La baisse des prix a été de cet ordre en moyenne, avec des fluctuations, selon la coupe, la semaine ou le jour.

**Le sénateur St. Germain:** J'ai une question supplémentaire. Tout d'abord, je vous remercie de votre présence. Est-ce que les détaillants ont bénéficié d'un quelconque avantage financier sous forme de subvention ou de versement quelconque du gouvernement?

**M. Jennery:** Non.

**Mme McKinnon:** Non, nous n'avons rien reçu. Nous n'avons reçu aucune aide financière du gouvernement et nous n'en avons pas demandée.

**Le sénateur Hubley:** Soyez les bienvenus.

Il est bien difficile de s'y retrouver dans les questions d'argent, même si nous essayons de le faire depuis un certain temps. Ce soir, je regardais vos exemples de promotions proposées par les détaillants et j'ai vu toutes sortes de prix. Par exemple, on trouve de la viande à hamburger à 1 \$ la livre, mais il faut en acheter deux livres et demi. Est-ce que c'est un produit d'appel? Est-ce que vous perdez de l'argent en vendant de la viande à hamburger à 0,89 \$ la livre?



**Mr. Jennery:** That depends on what you buy it for. I cannot give you an honest answer to that because I am not a buyer. I can say, though, that the meat buyers are very aggressive in the market in trying to get lower prices.

As an industry, the grocery stores are losing market share to new competitors, again, according to publicly reported figures. We have only 52 per cent of the reported groceries business because there are other players. To offer aggressive meat prices in the marketplace to bring consumers, who readily walk across the street to go shopping, back into the store is the very nature of our business model. If there are any specific questions for which we do not have answers now, I will absolutely get those for the committee.

**Senator Hubley:** Do you do any tracking of your meat prices? Can you track sales versus the costs?

**Mr. Jennery:** We do track sales, yes.

**Senator Hubley:** Obviously you have to make a profit, I understand that, but you must have those figures. Those figures would be available. I do not know if the question was asked, but it just seems to me that the promotions are on weekends, obviously, so maybe the price changes from Monday to Friday. Is that something we could assume?

**Ms. McKinnon:** Again, it depends on the retailer strategy. Every retailer has a strategy to draw consumers into their store and try to meet their needs. Sometimes, a strategy called "everyday low pricing," is used, and you might find, in a No Frills or Food Basics store, ground beef for 99 cents a pound. It will not fluctuate, except you might get a special on the front page of a flyer from time to time. Or you will see a high-low retailer strategy, where the retailer has a regular shelf price and then a feature shelf price for a week, two weeks or sometimes a month, where you will be able to get hamburger for 99 cents. It depends on the strategy.

To answer your question about loss leaders, that is also a retail marketing strategy. From time to time, maybe on meat or other products, it might be used to draw people into the store.

**Senator Hubley:** What I find a little hard to understand is that really, the retailers are business people doing business as usual. It is to their advantage, if in fact there is a problem within the beef industry, that they are then able to get beef at a less expensive price and can pass that along and promote their business along the way. I am not trying to be difficult, but given the enormity of the situation for our farming community, we are looking for solutions, and we would certainly be delighted to be able to look at the system and find some of those solutions.

**Mr. Jennery:** There are still only 21 meals in the week and consumers will buy only a certain amount of beef. We have seen that when there is a hog surplus, or whatever the crisis of the day is. Consumers like variety in their diets. If I look at the ads this week, it is on special for five or six days, depending on the company. Not everyone has T-bone steaks at \$4.99 a pound. I am sure you can find places where they are double that, but this

**M. Jennery:** Cela dépend de ce que vous voulez en faire. Je ne peux pas vous répondre honnêtement, parce que je ne suis pas acheteur. Je peux quand même dire que sur le marché de la viande, les acheteurs s'acharnent à faire baisser les prix.

Les magasins d'alimentation perdent des parts de marché au profit de nouveaux concurrents, si l'on s'en tient aux états financiers. Nous n'avons que 52 p. 100 du commerce d'alimentation, parce qu'il y a d'autres intervenants sur le marché. La nature même de notre modèle commercial exige que nous vendions la viande à des prix très attrayants pour conserver des consommateurs qui sont toujours prêts à traverser la rue pour acheter ailleurs. S'il reste des questions auxquelles nous ne pouvons pas répondre dans l'immédiat, je m'engage à faire parvenir nos réponses ultérieurement au comité.

**Le sénateur Hubley:** Est-ce que vous faites le suivi de vos prix? Est-ce que vous observez le prix de vente par rapport aux coûts?

**M. Jennery:** Oui, nous faisons le suivi des ventes.

**Le sénateur Hubley:** Évidemment, il vous faut un profit, chacun le comprend, mais il doit bien y avoir des chiffres qui sont disponibles. Je ne sais pas si on vous a posé la question, mais il me semble que les ventes promotionnelles sont proposées en fin de semaine et il se pourrait que les prix changent entre le lundi et le vendredi. Est-ce bien le cas?

**Mme McKinnon:** Tout dépend de la stratégie du détaillant. Chaque détaillant a sa façon d'attirer le consommateur et de répondre à ses besoins. Parfois, il utilise la stratégie du «bas prix tous les jours», comme dans les magasins-entrepôts où on peut trouver du boeuf haché à 99 cents la livre. Le prix ne change pas, mais on voit de temps en temps une vente à prix spécial en première page du dépliant. Il y a aussi la stratégie des prix fluctuants, où le détaillant pratique un prix courant, puis un prix vedette pendant une semaine, deux semaines ou parfois un mois, pour proposer la viande à hamburger à 99 cents. Tout dépend de la stratégie employée.

Pour répondre à votre question sur les produits d'appel, c'est aussi une question de stratégie de commercialisation au détail. On s'en sert parfois pour attirer les clients, en l'appliquant à la viande ou à d'autres produits.

**Le sénateur Hubley:** Ce que j'ai un peu de mal à comprendre, c'est que les détaillants sont des gens d'affaires et qu'ils connaissent le commerce. S'il y a un problème dans l'industrie du boeuf et qu'ils peuvent obtenir de la viande à meilleur marché, ils ont tout intérêt à en faire profiter leurs clients pour favoriser leur entreprise. Je n'essaye pas de vous mettre en difficulté, mais compte tenu de la gravité de la situation dans l'agriculture, nous cherchons des solutions, et nous serions très heureux d'en trouver.

**M. Jennery:** Il n'y a malgré tout que 21 repas par semaine et les consommateurs n'achètent qu'une certaine quantité de viande. On l'a vu à l'époque des excédents de viande de porc et à l'occasion des autres crises. Les consommateurs aiment la variété. Dans la publicité de cette semaine, on voit que le boeuf est en spécial pendant cinq ou six jours, selon la société. Les magasins ne proposent pas tous le bifteck d'aloyau à 4,99 \$ la livre. Je suis sûr

particular company is offering them at that price, and strip loins at \$4.99 a pound. We have highly trained consumers who know they have to watch prices. There is not that loyalty out there such that you get the same people in every day. If you are the weekly shopper, I am sure you shop around and look in different stores. I know I do.

**Senator Callbeck:** I want to ask a question about demand. Ms. McKinnon, if I understood correctly, you said that before BSE, beef sales were stable or in decline, and after that they increased. Now I read somewhere that, I think three months later, they went up by as much as 70 per cent. I would like to get your comment now on how much higher they are now than before the BSE.

**Ms. McKinnon:** Over 52 weeks, so May to May or March to March, sales of beef are up 5 per cent. Sales of beef from May to September were up, but I do not have figures as high as 70 per cent. That must have included the restaurant business, perhaps, but it is not the figure for the retail grocery business. They were up, depending on the province. Some provinces were up more than others, but sales were up by over 20 per cent to the end of September.

**The Chairman:** Would it not be higher during the barbecue months of July and August?

**Ms. McKinnon:** Traditionally, sales of beef on certain cuts go up in the summer. People buy more steaks than they do in the winter, when they buy more roasts. I am talking about kilograms, so the number of kilograms, or pounds, is up over 12 months. It was up as high as 20 per cent-plus to the end of September. In other words, it declined a little toward Christmas, which is normal because that is turkey-buying time.

**Senator Callbeck:** There is quite a difference in the figures. Unfortunately, I do not have that article in which I read it was 70 per cent.

**Ms. McKinnon:** It was from the Canadian Cattlemen's Association and I believe it included not just grocery stores but other outlets as well.

**Mr. Jennery:** If I could add to that, the business fluctuates a great deal. I think it was the end of January when there was a report of trace elements of polychlorinated biphenyls, PCBs, in salmon, and sales went down around 27, 28 per cent almost right across the board. When there is some concern raised about ground beef, or a food safety issue, sales can drop as much as 20 points. It is elastic, so when people do not buy beef or fish, they still have to eat, and you will normally see sales springing up in other departments. You really have to look at the longer term.

**Ms. McKinnon:** Sales of beef went up significantly between May and September. They declined between October and December and are now balancing out at about plus 5 per cent.

qu'à certains endroits, il est deux fois plus cher, mais dans ce magasin, on le trouve à 4,99 \$ la livre, de même que l'entrecôte. Nous avons des consommateurs bien informés, qui savent qu'il faut surveiller les prix. On ne trouve plus guère de consommateurs fidèles qui reviennent systématiquement tous les jours. Si vous faites vos courses une fois par semaine, je suis sûr que vous fréquentez différents magasins. Moi, c'est ce que je fais.

**Le sénateur Callbeck:** Je voudrais vous poser une question sur la demande. Madame McKinnon, vous dites, si j'ai bien compris, qu'avant la crise de la vache folle, les viandes de boeuf étaient stables ou en déclin et que depuis, elles ont augmenté. J'ai lu quelque part que trois mois après la crise, elles avaient augmenté de 70 p. 100. J'aimerais que vous me disiez où elles en sont actuellement par rapport à ce qu'elles étaient avant la crise de la vache folle.

**Mme McKinnon:** Sur les 52 dernières semaines, de mai à mai ou de mars à mars, les ventes de boeuf ont augmenté de 5 p. 100. De mai à septembre, elles ont augmenté, mais je n'ai jamais vu de chiffres indiquant une augmentation de 70 p. 100. Ce chiffre comprenait peut-être le chiffre d'affaires des restaurants, mais il ne correspond pas au commerce alimentaire de détail. Les ventes ont augmenté plus ou moins selon la province, mais en moyenne, elles avaient augmenté de 20 p. 100 à la fin de septembre.

**Le président:** N'ont-elles pas augmenté dans les mois de juillet et d'août, à cause des barbecues?

**Mme McKinnon:** D'habitude, les ventes de certaines coupes augmentent pendant l'été. En été, les gens achètent davantage de steaks, alors qu'en hiver, ils achètent davantage de rôtis. Je parle du volume mesuré en kilogrammes ou en livres, qui a augmenté en 12 mois. Il avait augmenté de 20 p. 100 à la fin de septembre. Autrement dit, il a légèrement diminué vers Noël, ce qui est normal, à cause de la tradition de la dinde.

**Le sénateur Callbeck:** Il y a un gros écart entre les deux chiffres. Malheureusement, je n'ai plus cet article dans lequel on parlait d'une augmentation de 70 p. 100.

**Mme McKinnon:** Il provenait de l'Association canadienne des éleveurs de bovins et je crois qu'il comprenait tous les débouchés du boeuf, et non pas uniquement les magasins d'alimentation.

**M. Jennery:** Si vous me permettez d'ajouter quelque chose, je dirais que les affaires fluctuent énormément. À la fin de janvier, je crois, on a publié un rapport faisant état de traces de biphényle polychloré, les BPC, dans le saumon, et les ventes de saumon ont diminué immédiatement de 27 ou 28 p. 100. Dès qu'on évoque un problème concernant le boeuf haché, ou un problème de salubrité des aliments, les ventes peuvent diminuer de 20 p. 100. Le marché est élastique et quand les gens n'achètent plus de boeuf ou de poisson, ils doivent quand même continuer à manger et normalement, les ventes augmentent à d'autres rayons. Il faut toujours avoir une perspective à plus long terme.

**Mme McKinnon:** Les ventes de boeuf ont beaucoup augmenté entre mai et septembre. Elles ont diminué entre octobre et décembre et retrouvent actuellement leur équilibre avec une augmentation d'environ 5 p. 100.



**Senator Callbeck:** If the beef sales are up roughly 5 per cent — take your figure, and I think I understood you to say that pork and chicken are also stable or they are up — the consumer is spending more money on those items. Does that mean that the bottom line for the consumer is that spending on groceries has gone up, or are they buying less fish or something else?

**Ms. McKinnon:** Again, there are seven days a week and there are seven meals, so consumers will always balance it out. If they are eating beef three times a week and they used to buy it twice a week, then something else is falling away, like pasta or a vegetarian dish. There is only so much pie to be served. If beef represents more of the pie, another piece is losing market share.

**Mr. Jennery:** Without making it too complicated, the hydro blackout in Ontario had a huge impact on our industry and on consumers. A lot of consumers threw out a lot of product they had in their freezers rather than take a risk. We saw sales spike considerably in the following three weeks. That was a lot of households in a big part of the country. There are these events across the country to substantiate the numbers.

**Senator Callbeck:** Do you have figures to show where the decrease is?

**Ms. McKinnon:** If people are buying more beef, what is going down? I know canned products are.

It could be a canned stew that someone is no longer eating, macaroni and cheese, a frozen dinner.

**Mr. Jennery:** The centre of the store has tended to shrink, and it is the area of ready-to-eat foods that has grown. People like convenience. They do not want to spend a couple of hours cooking, they do not have the time; some do not have the knowledge. It is the peripheral departments of the store that are growing. The centre has shrunk a little.

**The Chairman:** Probably the fad of low-carbohydrate and high-protein diets is affecting your numbers a little. That is what the newspapers are suggesting.

**Ms. McKinnon:** I do not want to talk about that too much because it distracts from the discussion, but we have not seen as much uptake in Canada as has been reported in the U.S. We are watching it.

**Senator St. Germain:** My colleague on my right, Senator Sparrow, is one of the senior members in the Senate. He most likely described it the best when he said it is really not anyone's fault; it is a problem. The more I listen, the more I think that Senator Mercer's concerns are genuine. A lot of people on the street are asking the same questions. However, I do not think we can look to your organization to solve the problem, because if the packers sell to Safeway, or whoever, for less, competition is so keen in your industry that the price will drop. However, the big

**Le sénateur Callbeck:** Si les ventes de boeuf ont augmenté d'environ 5 p. 100 — je prends vos chiffres et vous dites, je crois, que les ventes de porc et de poulet sont elles aussi stables ou en augmentation — le consommateur dépense davantage sur ces produits. Est-ce que cela veut dire qu'en définitive, pour le consommateur, la facture d'épicerie a augmenté, ou est-ce qu'au contraire, il achète moins de poisson et d'autres produits?

**Mme McKinnon:** Encore une fois, il y a sept jours et autant de repas par semaine, et les gens consomment toujours à peu près les mêmes quantités. S'ils mangent du boeuf trois fois par semaine alors qu'autrefois, ils n'en achetaient que deux fois par semaine, ils ont diminué leurs achats d'un autre produit, comme les pâtes et les légumes. Les portions n'augmentent pas. Si le boeuf représente une plus grosse partie du régime alimentaire, un autre produit a perdu un peu de sa part de marché.

**Mr. Jennery:** Sans vouloir compliquer le débat, on peut dire que la panne d'électricité en Ontario a eu des conséquences dramatiques pour notre secteur d'activité et pour les consommateurs. Ils ont été nombreux à se précipiter sur ce qu'ils avaient dans leurs congélateurs, pour ne pas prendre de risque. Nos ventes se sont effondrées au cours des trois semaines suivantes. La panne a touché de très nombreux foyers dans une grande partie du pays. Tous ces événements sont à l'origine des chiffres actuels.

**Le sénateur Callbeck:** Avez-vous des chiffres indiquant les produits dont les ventes ont diminué?

**Mme McKinnon:** Si les gens achètent plus de boeuf, qu'est-ce qui diminue? Je sais que c'est le cas des produits en conserve.

C'est peut-être le ragoût en conserve, le macaroni au fromage ou les plats préparés surgelés.

**Mr. Jennery:** Le centre du magasin a tendance à rapetisser, et c'est le secteur des plats tout préparés qui est en croissance. Les gens aiment les aliments commodes. Ils ne veulent pas passer des heures à cuisiner, ils n'en ont pas le temps; certains ne savent pas cuisiner. Ce sont les rayons périphériques du magasin qui sont en croissance. Le centre est en légère diminution.

**Le président:** Il se pourrait que la mode des régimes faibles en glucides et riches en protéides ait une incidence sur les chiffres. C'est ce que disent les journaux.

**Mme McKinnon:** Je ne tiens pas à en parler, car cela nous détournerait de notre sujet, mais le mouvement n'est pas aussi sensible au Canada qu'il l'a été aux États-Unis. Néanmoins, nous surveillons la situation.

**Le sénateur St. Germain:** Le sénateur Sparrow, assis à ma droite, est l'un des plus anciens du Sénat. Il a bien décrit la situation en disant que ce n'était la faute de personne; c'est un véritable problème. J'écoute le débat et je suis de plus en plus convaincu du bien-fondé des préoccupations du sénateur Mercer. Dans la rue, les gens posent les mêmes questions. Néanmoins, je ne pense pas qu'on puisse contester votre organisation pour résoudre le problème, car si les abatteurs vendent à meilleur marché à Safeway ou à quelqu'un d'autre, la concurrence est si

area of concern, logically, is opening that U.S. border. Is there anything that you folks can do to help? This is not a partisan issue; this is an issue that is really killing the Canadian farm.

I do not know the terms of the program the government announced yesterday, but hopefully the money will go to the farm gate, because that is where it is hurting. They cannot sell the culled cows and the older stock, so it is a problem.

Is there any way you can assist in convincing the Americans to open the border? I do not whether your organization could contribute to the opening of that border, but if you can it would be greatly appreciated. I know that is a stretch, but it is the problem.

**Ms. McKinnon:** We have offered many times. Our sister organization in the U.S. represents all the food manufacturers there. They also go to similar meetings in Washington. We work very closely together and are happy to carry that message both sides of the border to make it happen.

**Senator St. Germain:** Has your sister organization in the U.S. been comfortable with the quality of meat coming out of Canada? Do they want to see the former status quo? Have they indicated that to you, or have you spoken to them about it in those terms?

**Mr. Jennery:** I would not say that they are that aggressive. All retail organizations are the same, in that they see the quality or the safety as a very science-based question. We always look to Health Canada and CFIA and never second-guess what they say.

To look at your question another way, if we were to take up the slack from the border being closed, the Canadian consumer would have to increase beef consumption by 350 per cent. That will not happen, given today's diet and the way things are going. The answer is to open up the border. We stand ready, and have worked with our entire supply chain on merchandising it to consumers, being aggressive and doing our part. If there is a role we can play, we will, but we are not in a position to influence the opening of the border, in my view. However, if we can do something, you will not have to ask twice.

**Senator Fairbairn:** After listening to you today, I want to get something straight in my mind. Since this crisis began, Canadians have responded by increasing their beef consumption to an extraordinary degree. How has that factor played out in your particular business? Have you been putting in more orders to the packing plants as a result? Is that increase in beef consumption that we have heard about as significant as it would seem?

**Mr. Jennery:** I would go back to the role that meat plays in our business, because traditional grocers are losing ground to these new competitors that do not sell beef products in the same way. If

forte dans votre secteur que les prix vont chuter. Il reste que le souci principal est la réouverture de la frontière américaine. Est-ce que vous pouvez faire quelque chose pour la faire rouvrir? Ce n'est pas une question partisane; c'est une question qui est en train de tuer l'élevage au Canada.

Je ne connais pas les détails du programme annoncé hier par le gouvernement, mais il faut souhaiter que l'argent se rende jusqu'aux éleveurs, parce que c'est là que le bât blesse. Ils ne peuvent pas vendre leurs vaches de réforme ni leur bétail plus âgé, et c'est donc un problème.

Pouvez-vous faire quelque chose pour convaincre les Américains de rouvrir la frontière? Je ne sais pas si votre organisme peut agir, mais s'il le peut, nous lui en serons très reconnaissants. Je sais que c'est beaucoup vous demander, mais nous avons un véritable problème.

**Mme McKinnon:** Nous avons fait de nombreuses propositions. Notre association jumelles aux États-Unis représente tous les fabricants de produits alimentaires. Ils tiennent à Washington des réunions semblables aux nôtres. Nous travaillons en étroite collaboration et nous sommes heureux de diffuser le message des deux côtés de la frontière pour faire bouger les choses.

**Le sénateur St. Germain:** Est-ce que l'association américaine est satisfaite de la qualité de la viande provenant du Canada? Est-ce qu'elle souhaite qu'on revienne au statu quo? Est-ce que vous en avez parlé avec vos homologues?

**M. Jennery:** Je ne dirai pas qu'ils poussent l'entraide jusque-là. Toutes les associations de commerces de détail sont les mêmes et elles considèrent que la qualité ou la salubrité des aliments est une question de preuve scientifique. Nous nous en remettons toujours à Santé Canada et à l'ACIA, sans jamais les contredire.

Pour aborder votre question différemment, si nous voulions rattraper le ralentissement des ventes résultant de la fermeture des frontières, il faudrait que les consommateurs canadiens augmentent leur consommation de boeuf de 350 p. 100. C'est impossible, compte tenu de la consommation alimentaire actuelle et de l'évolution de la situation. Il faut donc obtenir la réouverture de la frontière. Nous sommes prêts et nous avons collaboré avec toute la chaîne d'approvisionnement pour convaincre les consommateurs américains; nous avons fait notre part. Si nous avons encore un rôle à jouer, nous l'assumerons, mais à mon avis, nous ne sommes pas en mesure d'infléchir la décision concernant la réouverture de la frontière. Cependant, si nous pouvons faire quelque chose, vous n'aurez pas à me le demander deux fois.

**Le sénateur Fairbairn:** Après vous avoir entendu aujourd'hui, j'aimerais obtenir une précision. Depuis le début de la crise, les Canadiens y ont réagi en augmentant considérablement leur consommation de boeuf. Quelle a été l'incidence de ce facteur dans vos affaires? Est-ce que cela vous a amenés à multiplier vos commandes aux abatteurs? Cette augmentation de la consommation de boeuf dont on nous parle est-elle aussi importante qu'il y paraît?

**M. Jennery:** Je voudrais revenir sur la place qu'occupe la viande dans nos activités, car les commerces traditionnels d'alimentation perdent du terrain face à leurs nouveaux



we can do this type of thing, the grocers love it because it brings consumers back into their store and gives them a chance to get back some of the lost sales. We certainly welcome the extra tonnage that has come through a number of our members, as well as other companies. Continuing to have hot prices is good for business, absolutely. That is the model; that is the business that we are in.

**Ms. McKinnon:** It has been successful if it is meeting the needs of the consumer and, consequently, they are buying more, because it is truly filling a desire that they have. That is a great thing and that is why we are in business.

**Senator Fairbairn:** Whether they are eating it or feeling patriotic?

**Ms. McKinnon:** It is wonderful to see that there has been a contribution to the beef industry by way of increased sales, whether it is a patriotic response or a chance to stock up the freezer at great prices, with, for example, 10 pounds of hamburger. We are happy to be part of it.

**Senator Lawson:** Mr. Jennery, you were talking about the fierce competition. Are you familiar with the grocery wars in California over the last six months?

**Mr. Jennery:** Yes.

**Senator Lawson:** It was a strike/lockout and the industry said it was based on fear — fear of the workers, fear of the unions making outrageous demands and fear of the competition, because Wal-Mart was opening superstores. Wal-Mart's average salaries were \$21,000 a year less. Through a lockout, they hoped to force the employees to assume a larger share of the pension costs, to assume a larger, if not total, share of the health and welfare costs, and to accept an entry level rate for new workers of \$7.50 an hour. They were paying \$13.50 to \$18 an hour, but if they were to compete with Wal-Mart, they had to find a way to either break the unions or force them to absorb these costs. There was a five-month shutdown, primarily a lockout, for those reasons. Will that happen when Wal-Mart comes here?

**Mr. Jennery:** Wal-Mart is four times the size of the entire Canadian grocery industry. Apart from having the size and leverage, they also have a lower-cost operating model, depending on what you look at. The 'threat' to traditional grocery selling is there.

The Canadian industry is different from that in the U.S., in that we have had the deep discount format here for many years. The fastest growing format in Canada is the deep discount type of store. Despite what you see out there, that is what people want. We are well versed in that sort of format, if that is what Canadian consumers want. We have also seen a number of companies get into tight union negotiations as

concurrents, qui ne vendent pas la viande de boeuf de la même façon. Si nous pouvons favoriser les commerces traditionnels, ils l'apprécient beaucoup, parce que nos produits ramènent les consommateurs dans leurs magasins et leur donnent une chance de récupérer une partie des ventes perdues. Nous sommes très heureux des volumes supplémentaires écoulés par certains de nos membres ainsi que par d'autres sociétés. Des prix attrayants favorisent indiscutablement le commerce. C'est précisément le modèle commercial que nous suivons.

**Mme McKinnon:** C'est un succès si cela répond aux besoins des consommateurs et que ça les incite à acheter plus puisque cela comble un fort désir de leur part. C'est excellent et c'est ce qui fait notre succès.

**Le sénateur Fairbairn:** Qu'ils en mangent ou que cela leur donne un sentiment de patriotisme?

**Mme McKinnon:** Cette augmentation des ventes qui aide l'industrie du boeuf est merveilleuse que cela soit pour des raisons patriotiques ou pour remplir le congélateur de produits très bon marché, par exemple en achetant dix livres de hamburger. Nous sommes heureux de participer à cette aide.

**Le sénateur Lawson:** Monsieur Jennery, vous avez parlé de concurrence féroce. Vous avez entendu parler de la guerre des marchés d'alimentation qui sévit en Californie depuis six mois?

**M. Jennery:** Oui.

**Le sénateur Lawson:** Ce sont des grèves qui se sont transformées en lock-out et selon l'industrie le motif est la peur — peur des employés, peur des demandes indécentes des syndicats et peur de la concurrence parce que Wal-Mart ouvrirait des magasins à grande surface. La moyenne des salaires offerts par Wal-Mart était de 21 000 \$ de moins par an. En pratiquant le lock-out, ils espéraient obliger les employés à assumer une plus grande part des coûts de pension, à assumer une plus grande part sinon le total des coûts de santé et d'aide sociale et à accepter un salaire de base pour les nouveaux employés de 7,50 \$ l'heure. Jusqu'alors, ils payaient les employés 13,50 \$ et 18 \$ l'heure, mais pour faire face à la concurrence de Wal-Mart, il leur fallait trouver le moyen soit de briser les syndicats soit de les obliger à absorber ces coûts. Il y a eu pratiquement cessation d'activités et lock-out général pendant cinq mois. Peut-on craindre la même chose quand Wal-Mart viendra chez nous?

**M. Jennery:** La compagnie Wal-Mart est quatre fois plus grosse que toute l'industrie de l'alimentation canadienne. Mis à part cette taille qui lui donne un poids considérable, son modèle de gestion est également beaucoup plus économique. La menace pour les magasins d'alimentation traditionnels est réelle.

L'industrie canadienne est différente de l'industrie américaine dans la mesure où cela fait des années que nous avons des magasins qui pratiquent l'escompte maximum. C'est le type de magasin qui connaît la plus forte croissance au Canada. Malgré les problèmes constatés, c'est ce que veulent les clients. C'est une réalité que nous maîtrisons parfaitement, puisque c'est ce que veulent les consommateurs canadiens. Il y a aussi un certain

their contracts come up for renewal, because the superstore format has not yet arrived here in Canada.

I personally sense cautious confidence on the part of the retailers, in that they have the discount models, they know the Canadian public very well and they have diversified in terms of format.

They are as ready as they can be to take on a significant player like Wal-Mart, should they decide to ramp up here in Canada.

**Senator Lawson:** They are hoping that over a period of time, by attrition and so on, they can get rid of the higher-paid employees. They will have a new group of employees at \$7.50 an hour so they can compete with Wal-Mart. That is part of the plan.

As a matter of policy, Wal-Mart expects its suppliers to automatically reduce prices by 5 per cent if they want to renew their contracts. That is a standard that they impose. If the poor supplier says, "I cannot afford to do that," then they advise the supplier to go offshore, perhaps to China, to outsource and find a way to do that.

**Mr. Jennery:** The flip-side is that policy has caused our industry to be far more competitive. Every other year, we do a study that we share with the Competition Bureau. We look at the price of goods to Canadians compared to their American counterparts in eight different cities, and that type of thing. Consumers find it requires less disposable income to buy the same basket of grocery products.

We have taken our hits over the last 10 or 15 years getting ready for this. The operating margins are nowhere near what they used to be in the 1980s because of that. Supply-chain efficiency is the watchword in any corporate boardroom in planning their strategies. Supply-chain efficiencies — that is, seamless distribution — are absolutely necessary and you will not see the companies let up on that.

**Senator Lawson:** I have been in the U.S. negotiating these types of contracts over many years and I live there part-time. Now I see that, for everyone, outsourcing is the thing to do: Go to China. Go to India. Displace all the American workers. Now, for the first time, I hear John Kerry saying, "Well, that is very interesting, but when we do that, who will be making enough money here to pay the taxes to pay for welfare, pensions and all the other things?"

**Mr. Jennery:** As a retailer, I would say that the word "Canadian" resonates extremely well at the checkout. You will see Canadian beef in the major American chains. To bring it back to the issue here, and apart from it being a correct and loyal thing to do, "Canadian" resonates with consumers and they respond. Consumers like to buy Canadian product.

**The Chairman:** It happens to be of good quality.

nombre de compagnies qui négocient âprement avec les syndicats le renouvellement des conventions collectives. Le modèle des magasins à très grande surface n'est pas encore vraiment implanté au Canada.

Personnellement, je pense que les détaillants sont confiants parce que les modèles de magasins à prix réduits existent déjà, qu'ils connaissent très bien le consommateur canadien et qu'ils ont diversifié leurs opérations.

Ils sont aussi prêts qu'ils le peuvent à affronter un gros concurrent comme Wal-Mart si celui-ci décidait de se lancer au Canada.

**Le sénateur Lawson:** Ils espèrent qu'avec le temps, par érosion naturelle, et cetera, ils finiront par se débarrasser des employés les mieux rémunérés. Ils se retrouveront avec un nouveau groupe d'employés payés 7,50 \$ l'heure et ils pourront rivaliser avec Wal-Mart. C'est le plan, en tout cas.

Wal-Mart, systématiquement, attend de ses fournisseurs qu'ils réduisent automatiquement leurs prix de 5 p. 100 s'ils veulent que leurs contrats soient renouvelés. C'est la norme qu'ils imposent. Si le pauvre fournisseur leur dit: «Je ne peux pas», ils lui conseillent d'externaliser sa production, en Chine par exemple, et de trouver une solution.

**M. Jennery:** Oui, mais d'un autre côté, cela incite notre industrie à être plus concurrentielle. Tous les deux ans, nous faisons une étude en collaboration avec le Bureau de la concurrence. Nous faisons une étude comparative des prix que paient les Canadiens et de ceux que paient les Américains dans huit villes différentes, ce genre de choses. Les consommateurs constatent que le même panier d'épicerie leur coûte moins cher ici.

Cela nous a coûté bien des sacrifices depuis 10 ou 15 ans, mais nous sommes prêts. Aujourd'hui, les marges d'exploitation sont loin d'être ce qu'elles étaient pendant les années 1980. Quand les conseils d'administration planifient leurs stratégies, ils n'ont qu'un mot à la bouche: l'efficacité de la chaîne d'approvisionnement. En d'autres termes, la distribution continue est une nécessité absolue et les compagnies sont intransigeantes sur ce point.

**Le sénateur Lawson:** J'ai négocié ce type de contrats pendant des années aux États-Unis, où je continue à vivre à temps partiel. Je constate aujourd'hui que pour tout le monde, la solution, c'est l'externalisation: aller en Chine. Aller en Inde. Remplacer tous les travailleurs américains. Or, pour la première fois, j'entends John Kerry dire: «C'est intéressant, mais si nous le faisons, qui gagnera suffisamment d'argent ici pour payer des impôts et financer l'aide sociale, les retraites, et cetera?»

**M. Jennery:** Je dirais que le mot «canadien» a excellente réputation à la caisse. Dans les principales chaînes américaines, vous trouverez toujours du boeuf canadien. Ici, et mis à part un certain sentiment de loyauté et de fidélité, le mot «canadien» est fort apprécié par les consommateurs. Les consommateurs aiment acheter canadien.

**Le président:** C'est parce que c'est de la bonne qualité.



**Mr. Jennery:** Absolutely. There is a lot of trust, and there is good reason for that. We want to do it, but we also have to do it because it resonates well with the consumer. The business model supports that.

**Senator Lawson:** There are B.C. tomatoes and peppers in every supermarket, and you are right, they are high-quality products. We have the same problems here. We have the same serious economic problems faced by your industry and by all of us as Canadians.

**Senator Gustafson:** Speaking as a lifetime farmer, beef prices have been pretty good. Beef marketing was a solid industry when that border was open. I personally believe this will be a short-term issue. The grain producers have been in bigger trouble. We are told that, of the price of a loaf of bread, eight cents — some say as low as four cents — goes to the grain producers. They are getting the same prices now as in 1970. They are in big trouble. Of course, so are some of the cattle producers.

That seems to be a global problem. By my thinking, Canadians eat very well for about 9 per cent of their income. There are probably few countries in the world where one can do that. All our talk here has been about the consumer, but at the same time, Senator Sparrow, or anyone from the Prairies, can tell you that our farmers are in big trouble. Maybe you have some suggestions.

**Ms. McKinnon:** You asked earlier for suggestions on how we might work together. There are round tables for the beef industry, for wheat — I do not know if it has started yet — but also for chicken, grain and seafood. Agriculture Canada has initiated those cross-industry discussions on solving some of the problems you are talking about now. Those are excellent ways to bring industry together with government and producers to work through those issues. We should use existing formats, not create new ones, to promote this kind of cross-discussion.

**Mr. Jennery:** Senator, I understand what you say about looking for solutions; this is not about blame. I had a conversation with Mark Eyking yesterday. He is the parliamentary secretary. I took Deputy Minister of Agriculture, Sammy Watson, and a couple of other people through some stores and distribution centres. My overwhelming impression was that we need to do a better job collectively of sharing what we know about where the consumer is going. What type of products will be needed and in demand, not just tomorrow but next year, when the farmer is putting seeds into the ground, to use your example? What value-added products will sell well at the retail level?

Seventy-five per cent of new products that hit our shelves do not survive more than 90 days. That is a terrible record. That tells me that we do not do a good enough job in understanding consumer demand. We are all getting older and changing our

**M. Jennery:** Absolument. La confiance est immense et il y a de bonnes raisons à cela. C'est ce que nous voulons vendre, mais aussi c'est ce que réclament les consommateurs. Notre modèle de gestion s'en porte très bien.

**Le sénateur Lawson:** Il y a des tomates et des poivrons de Colombie-Britannique dans tous les supermarchés et vous avez raison, ce sont des produits de grande qualité. Nous avons les mêmes problèmes ici. Votre industrie et les Canadiens ont les mêmes graves problèmes économiques.

**Le sénateur Gustafson:** J'ai toujours été agriculteur, et le prix du boeuf a toujours été assez bon. Le commerce du boeuf était un secteur très dynamique quand la frontière était ouverte. Personnellement, je crois que c'est un problème à court terme. Les producteurs de céréales ont connu des temps beaucoup plus difficiles. On nous a dit que sur le prix d'une miche de pain, 8 cents — certains parlent même de 4 cents — vont aux producteurs de céréales. Ils touchent la même chose aujourd'hui qu'en 1970. Les temps sont très difficiles pour eux. Comme c'est le cas aussi, bien sûr, pour certains éleveurs de bovins.

On dirait que c'est un problème mondial. D'après moi, les Canadiens peuvent très bien manger en consacrant 9 p. 100 de leur budget à l'alimentation. Il y a probablement peu de pays au monde où c'est comme cela. Nous parlons beaucoup des consommateurs, mais en même temps, le sénateur Sparrow, ou quiconque vient des Prairies, peut vous dire que les temps sont très difficiles pour nos agriculteurs. Vous avez peut-être des suggestions à nous faire.

**Mme McKinnon:** Vous nous avez demandé tout à l'heure des suggestions de collaboration. Il y a des tables rondes pour l'industrie du boeuf, pour le blé — je ne sais pas si cela a déjà commencé — mais aussi pour le poulet, pour les céréales et pour le poisson. C'est Agriculture Canada qui a lancé ces discussions multisectorielles pour résoudre certains de ces problèmes dont vous venez de parler. Ce sont d'excellentes initiatives permettant de réunir des représentants des différents secteurs et du gouvernement pour étudier des possibilités de solutions. Nous devrions nous servir de ce qui existe déjà — et non pas essayer de créer quelque chose de nouveau — pour promouvoir ce genre de discussions.

**M. Jennery:** Monsieur le sénateur, je comprends quand vous parlez de recherche de solutions; il ne s'agit pas de chercher des coupables. J'ai eu une conversation hier avec Mark Eyking. C'est le secrétaire parlementaire. J'ai emmené avec moi le sous-ministre de l'Agriculture, Sammy Watson, et une ou deux autres personnes dans des magasins et des centres de distribution. J'ai nettement l'impression qu'il nous faut faire un meilleur travail collectif pour comprendre les attentes des consommateurs. Pour déterminer quels produits seront en demande, pas seulement demain mais l'année prochaine, au moment où l'agriculteur commence à semer, pour utiliser votre exemple. Quels sont les produits à valeur ajoutée qui se vendront bien chez les détaillants?

Soixante-quinze pour cent des nouveaux produits qui sont mis en rayons ne survivent pas plus de 90 jours. C'est très mauvais. Cela me dit que nous ne faisons pas ce qu'il faut pour comprendre les attentes des consommateurs. Nous vieillissons tous et nous

eating and buying habits. We know the demographics well. I would certainly support playing a role in sharing how we see consumer demand changing so producers can align their thinking. As difficult as things may be, that is what we need to be doing as an industry.

**Senator Lawson:** There is one obvious choice, but no one wants to touch it. Marijuana use is a growing trend. It is an industry worth \$5 billion per year and they are not playing a nickel's worth of tax on any of it.

**Mr. Jennery:** We only sell legal products in our stores.

**Senator Lawson:** Maybe we need to make it legal.

**Mr. Jennery:** If it is legal, we will sell it.

**Senator Tkachuk:** People will not care about the prices then.

**Senator Sparrow:** You commented just now that this is not about blame. The discussion in this committee has been that there is someone to blame somewhere for the high prices, at the retail level or at some point. Do you have any indication that there is some part of the system that is exploiting the consumer or the cattlemen? Do you see that? You are in the middle of the whole process, from the packers and the cattlemen to the consumer. Can you say to this committee that there is some blame to be attached somewhere?

**The Chairman:** Senator Sparrow, the packers are next.

**Senator Sparrow:** Please answer.

**Ms. McKinnon:** Senator Sparrow, I put the blame on the BSE illness and on the finding of that one cow. I have a limited knowledge of the business of my colleagues here, the packers, and the increased costs that they are facing as a result of that illness. I know that the retail buyers' role is to get the best price possible and to understand the supply chain so well that they can negotiate that for our consumers. We would not be doing a very good job if we were not getting the best possible price for the consumer. From what I see, we are doing that.

**Senator Sparrow:** There is no one down the line that is gouging, so to speak, from your point of view?

**Ms. McKinnon:** No.

**Senator Sparrow:** Thank you. You mentioned that you represent 70 per cent of grocery products sold.

**Mr. Jennery:** We represent 80 per cent of the volume of products sold through grocery stores, yes.

**Senator Sparrow:** How many grocers would you represent, then?

**Mr. Jennery:** We present 8,300 stores with 24 members in total. Loblaws is counted as one. That includes Great Atlantic Superstores and Real Canadian Superstores — all the different

changeons nos habitudes alimentaires et d'achat. Nous connaissons bien l'évolution démographique. Je serais tout à fait prêt à jouer un rôle d'informateur sur l'évolution de la demande des consommateurs pour que les producteurs s'adaptent en conséquence. Ce ne sera peut-être pas facile, mais c'est une nécessité pour notre industrie.

**Le sénateur Lawson:** Il y a une option évidente, mais personne ne veut y toucher. Il y a de plus en plus de fumeurs de marijuana. C'est une industrie qui pèse 5 milliards de dollars par an et en plus, ils ne paient pas un centime d'impôt.

**M. Jennery:** Nous ne vendons que des produits licites dans nos magasins.

**Le sénateur Lawson:** Peut-être faudrait-il la légaliser.

**M. Jennery:** Si elle est légalisée, nous en vendrons.

**Le sénateur Tkachuk:** Le prix importera peu.

**Le sénateur Sparrow:** Vous venez de dire que ce n'était pas une question de recherche de coupable. Dans ses discussions, notre comité a dit qu'il devait y avoir un coupable quelque part pour ces prix élevés, au niveau de la vente au détail ou ailleurs. Pensez-vous qu'il y a quelque part dans le système quelqu'un qui exploite les consommateurs ou les éleveurs? C'est ce que vous pensez? Vous êtes au milieu de la chaîne, entre les abatteurs, les éleveurs et les consommateurs. Pouvez-vous nous dire s'il y a un coupable quelque part?

**Le président:** Sénateur Sparrow, les abatteurs sont nos témoins suivants.

**Le sénateur Sparrow:** Répondez, s'il vous plaît.

**Mme McKinnon:** Sénateur Sparrow, le coupable pour moi c'est l'ESB et cette unique vache. J'ai une connaissance limitée des activités de mes collègues, les abatteurs, et des augmentations de coût pour eux qui sont la conséquence de cette maladie. Je sais que l'acheteur de détail a pour rôle d'obtenir le meilleur prix possible et de bien comprendre la chaîne d'approvisionnement afin de pouvoir négocier pour les consommateurs. Notre travail ne serait pas très bon si nous n'arrivions pas à obtenir le meilleur prix possible pour les consommateurs. D'après ce que je peux constater, c'est ce que nous arrivons quand même à faire.

**Le sénateur Sparrow:** Il y a quelqu'un qui profite des autres, d'après vous?

**Mme McKinnon:** Non.

**Le sénateur Sparrow:** Merci. Vous avez dit représenter 70 p. 100 des produits d'alimentation vendus.

**M. Jennery:** Nous représentons 80 p. 100 du volume de produits vendus dans les magasins d'alimentation.

**Le sénateur Sparrow:** Combien de magasins représentez-vous, alors?

**M. Jennery:** Nous représentons 8 300 magasins pour un total de 24 membres. Loblaws compte pour un membre. Ce chiffre inclut les Great Atlantic Superstores et les Real Canadian



divisions — and if you count those companies as one, we have 24 members.

**Senator Sparrow:** Do you include the cooperatives?

**Mr. Jennery:** Yes, we do.

**Senator Sparrow:** Federated Co-op represents their group of retailers?

**Mr. Jennery:** Yes, that includes Calgary Co-op and those companies.

**Senator Sparrow:** Has that 80 per cent figure gone down drastically in the last 10 years? Do you see a downward trend, whereby you may only be representing 60 per cent as time goes on?

**Mr. Jennery:** The grocery channel — Loblaws, Sobeys, A&P, Federated Co-op, those sorts of companies — accounted for about 72 per cent of the sale of grocery items in Canada. The remainder is sold through drug chains and general merchandisers like Wal-Mart or Costco, those types of players. That number has come down 1 per cent over this last year. What that means is that the size of the pie is the same. More players have entered the market, so the pie is divided into a few more pieces.

That is a wake-up call for the traditional grocery retailer that yesterday's strategy does not work any more, and some companies are getting more into general merchandise. You can buy TV sets and glasses, take cooking classes or use medical centres and workout centres, those types of things, in grocery stores. Others have offered a greater variety of grocery items and advertise themselves as the one-stop shop when it comes to food. There are different strategies to try to counter that competitive threat, but it is very much there. We have seen the drug stores and the general merchandisers gain a little more market share.

**Senator Sparrow:** With respect to Wal-Mart and so on, they buy their across-the-counter products much cheaper.

**Mr. Jennery:** It is a volume business.

**Senator Sparrow:** As our market share goes down and their market penetration goes up, there is a great danger that they will increasingly dominate the market. Do you have that fear?

**Mr. Jennery:** I do not hear the word "fear" in our industry. There is recognition that there is a Goliath out there that is very good at what it does. You have to be a little different, not a smaller version of them. You have to offer products and services they do not. You have to know your customers by name a little better than they do. Those are the things that consumers value. Apart from location, they are looking at cleanliness, friendliness of staff, waiting times at checkouts. There is more capital money being put into grocery stores now than in any prior year, because they know that they have to refit the stores — new offerings, new ideas. Some of our grocery companies are getting into automobile

Superstores — toutes les différentes filiales — et si vous comptez ces compagnies pour une, nous représentons 24 membres.

**Le sénateur Sparrow:** Incluez-vous les coopératives?

**M. Jennery:** Oui.

**Le sénateur Sparrow:** La Federated Co-op représente-t-elle son groupe de détaillants?

**M. Jennery:** Oui, elle inclut Calgary Co-op et ses compagnies.

**Le sénateur Sparrow:** Est-ce que ce chiffre de 80 p. 100 a chuté de manière spectaculaire au cours des 10 dernières années? Y a-t-il une telle tendance à la baisse que vous finirez peut-être par ne représenter que 60 p. 100?

**M. Jennery:** La filière alimentation — Loblaws, Sobeys, A&P, Federated Co-op, ce genre de compagnies — compte pour environ 72 p. 100 des ventes de produits d'alimentation au Canada. Le reste est vendu par des chaînes de pharmacie et de magasins généraux comme Wal-Mart ou Costco, ce genre de compagnie. Ce chiffre a diminué de 1 p. 100 par rapport à l'année dernière. Cela signifie que la taille de la tarte n'a pas changé. Simplement il y a plus de participants, donc les parts de la tarte sont un peu plus petites qu'avant.

C'est, pour les détaillants d'alimentation traditionnels, l'avertissement que la stratégie d'hier ne marche plus et que certaines compagnies ont décidé de se diversifier. Aujourd'hui, on peut acheter des postes de télévision, des lunettes, suivre des cours de cuisine ou trouver des centres médicaux ou des centres de conditionnement, ce genre de choses, dans les magasins d'alimentation. D'autres ont décidé d'offrir une plus grande variété de produits d'alimentation et se présentent comme des magasins qui vendent tous les produits d'alimentation de A jusqu'à Z. Il y a différentes stratégies pour essayer de contrer la menace de cette concurrence, mais elle est déjà là. Les pharmacies et les magasins généraux grignotent un peu plus notre part de marché.

**Le sénateur Sparrow:** Les compagnies comme Wal-Mart achètent leurs produits beaucoup moins cher.

**M. Jennery:** C'est une question de volume.

**Le sénateur Sparrow:** Notre part de marché diminuant et leur pénétration du marché augmentant, le risque qu'ils finissent par dominer le marché est grand. Est-ce que vous avez cette crainte?

**M. Jennery:** Notre industrie ne parle pas de «crainte». Elle reconnaît l'existence de ce Goliath qui est très bon dans ce qu'il fait. Il faut être un peu différent et non pas une version miniature de ce qu'ils sont. Il faut que nous offrions des produits et des services qu'ils n'offrent pas. Il nous faut pouvoir appeler nos clients par leur nom mieux qu'ils ne le peuvent. Ce sont ce genre de choses qui plaisent aux clients. Mis à part l'emplacement, ils accordent de l'importance à la propreté, à la gentillesse du personnel, au temps d'attente aux caisses. Plus de capitaux sont investis que jamais dans les magasins d'alimentation, car ils savent qu'ils doivent se moderniser — offrir quelque chose de nouveau,

insurance. There is a new one. They got into banking, floral, photofinishing and optical services — any way to get that consumer into the store.

It is not a fear; it is a recognition that you have to be different and better at it. That is what is going on in our industry.

**Senator Sparrow:** When you have a conglomerate, and I am referring to the food industry, that sells literally everything — and they do. They have everything. A Wal-Mart has almost everything, although they may have poor service to some degree — they do have the pricing advantage.

**Mr. Jennery:** It is a very large store. Traditionally, a company will have what we call a “retail footprint”; it could be as small as 40,000 square feet and as large as 140,000 square feet, within the same company. A lot of people do not like big stores. Many people do not want to walk down five aisles to get to the eggs. I want to be in and out in two minutes. That is what knowing your customer is all about. Other people are happy to spend a lot of time in stores looking for that best price. It is knowing your customer.

**Senator Sparrow:** Therefore, you are not worried.

**Mr. Jennery:** Not worried — bring on the competition. We are ready.

**The Chairman:** Mr. Jennery and Ms. McKinnon, we want to thank you very much for some excellent testimony. You have probably guessed that we have been waiting for some time to hear from you. You are a logical culmination of witnesses we wanted to see after hearing from farmers and people affected by the beef industry, particularly out West. We appreciate what you have said.

**Mr. Jennery:** If, at any time, the committee has any specific questions they want answered, we will be happy to do so, and if they want to take a store tour in their local area, I would be happy to organize that, to explain how the business works, what is going on. Whatever works, we are happy to help.

**The Chairman:** Thank you very much.

Honourable senators, we now have an opportunity to hear from some very interesting presenters, the packers. We will be hearing from Lakeside Packers Ltd., Levinoff Meat Products Ltd. and Cargill Foods.

**Mr. Willie Van Solkema, Canadian Business Manager, Cargill Foods:** Mr. Chairman, I wish to thank the committee for this opportunity to speak to you.

I am the Canadian business manager for Cargill Foods in High River, Alberta. Cargill operates a state-of-the-art beef packing plant employing 2,000 people, with a daily capacity of 4,200 animals. Cargill operates a North American beef processing business. Until recently, our markets were

avoir de nouvelles idées. Certaines de nos compagnies d'alimentation se lancent dans l'assurance automobile. C'est nouveau. Elles se lancent dans les services bancaires, les fleurs, le développement-photos, l'optométrie — tout ce qui peut attirer le consommateur.

Ce n'est pas par crainte, c'est la reconnaissance qu'il faut être différent et meilleur. C'est l'évolution naturelle de notre industrie.

**Le sénateur Sparrow:** Quand vous avez un conglomerat, et je me réfère à l'industrie alimentaire, qui vend pratiquement tout — on y trouve tout. On trouve pratiquement tout chez Wal-Mart et même si le service n'est pas toujours très bon, il y a l'avantage des prix.

**M. Jennery:** Ce sont de très grands magasins. Dans la même chaîne, il peut y avoir des magasins qui peuvent aussi bien avoir une surface marchande de 40 000 pieds carrés que de 140 000 pieds carrés. Beaucoup de gens n'aiment pas les très grands magasins. Beaucoup de gens n'aiment pas parcourir cinq rayons avant de trouver leurs oeufs. Ils veulent pouvoir faire leurs courses en deux minutes. C'est ça, la science du consommateur. D'autres adorent passer tout leur temps dans des magasins à la recherche du meilleur prix. C'est ça qu'il faut savoir.

**Le sénateur Sparrow:** Donc vous n'êtes pas inquiets.

**M. Jennery:** Nous ne sommes pas inquiets — faites venir la concurrence. Nous sommes prêts.

**Le président:** Monsieur Jennery et madame McKinnon, nous tenons à vous remercier de cet excellent témoignage. Vous avez probablement deviné que cela faisait longtemps que nous voulions vous entendre. Vous êtes la culmination logique des témoins que nous voulions voir après avoir entendu les agriculteurs et les gens touchés par l'industrie du boeuf, tout particulièrement dans l'Ouest. Nous vous remercions de vos commentaires.

**M. Jennery:** Si, par la suite, vous avez des questions précises auxquelles vous voulez que nous répondions, nous nous ferons un plaisir de vous communiquer une réponse; et si vous voulez visiter un magasin dans votre région, je me ferai un plaisir d'organiser une telle visite, de vous expliquer comment cela fonctionne, ce qui se passe. Tout ce que vous voudrez, nous nous ferons un plaisir de vous aider.

**Le président:** Merci beaucoup.

Honorables sénateurs nous aurons maintenant l'occasion d'entendre des témoins très intéressants, les abatteurs. Nous entendrons des représentants de Lakeside Packers Ltd., de Levinoff Meat Products Ltd. et de Cargill Foods.

**M. Willie Van Solkema, directeur des affaires canadiennes, Cargill Foods:** Monsieur le président, je voudrais vous remercier de m'avoir invité aujourd'hui.

Je suis directeur commercial pour le Canada de Cargill Foods à High River, en Alberta. Cargill est une usine de transformation du boeuf à la fine pointe de la technologie qui a un effectif de 2 000 employés et une capacité d'abattage de 4 200 têtes de bétail par jour. Cargill mène des activités de transformation du boeuf à



fully integrated. Producers and processors had access to an open border for the movement of live animals and beef products.

As is the case for producers, our Canadian processing operations depend on access to the U.S. and foreign markets. These markets have been largely taken away, and it has had an impact on the supply and demand situation in Canada.

In making my comments today, I remain hopeful that we are nearing a critical resolution of current supply pressures in Canada, with the recent announcement by the U.S. reopening the comment period on the proposed rule that would amend the regulations regarding the importation of animals and animal products from Canada. It is important to recognize that this achievement is a result of the efforts of the Canadian government and our industry working on a collaborative basis.

There is no part of our industry more negatively impacted than feedlot producers. Their live cattle are banned from entry into the United States, which has resulted in significant oversupply of live animals in Canada over the past several months.

To remain profitable, feedlot operators, like processors, must have access to the U.S. market. While we hope that the announcement by the U.S. will bring relief to our industry by re-establishing our export abilities, we have existed in a significant oversupply situation in Canada for some time now.

The oversupply of cattle in Canada has put significant downward pressure on the bottom lines of producers. It is a simple equation — more cattle with no increase in demand means lower prices.

At the same time, our North American processing operations have also suffered considerable losses. We have laid off close to 1,000 workers throughout our North American facilities. Oversupply of our own stocks has resulted in the donation of well over \$1 million in surplus product to food banks and charities across Canada.

We now pay to have certain rendered product that we used to sell in the marketplace removed from our facilities.

The sale of offal and thin meats to Asia, as well as other sub-primal cuts of beef normally sold there, are essentially worthless and being used in low-value trim for ground beef, resulting in a loss in value of up to \$200 per animal. The rising Canadian dollar has stripped another \$150 per head off the value of our products.

While we have ramped up production in Alberta to create an outlet for producers' cattle, until recently, it has not been enough to deal with the significant oversupply of live animals. However, in the last month, we have seen prices to the producer rebound as supply numbers in our system drop.

l'échelle nord-américaine. Jusqu'à récemment, nos marchés étaient totalement intégrés: les éleveurs et les transformateurs pouvaient faire circuler sans encombre les animaux sur pied ainsi que les produits du boeuf de part et d'autre de la frontière.

Comme c'est le cas pour les éleveurs de bovin, les activités de transformation des entreprises canadiennes dépendent de notre accès aux marchés américains et étrangers. La fermeture de ces marchés a eu un impact sur l'offre et la demande au pays.

J'espère toujours que nous allons rapidement trouver une solution au problème d'excédent de bêtes au Canada et je suis encouragé par la réouverture de la période de commentaires relative à la règle proposée qui modifiera les règlements régissant l'importation d'animaux et de produits d'animaux du Canada, annoncée récemment par les États-Unis. Il est important de signaler que c'est grâce aux efforts de collaboration entre le gouvernement canadien et notre industrie qu'on a pu atteindre ces résultats.

Ceux qui ont été le plus durement frappés sont les exploitants de parcs d'engraissement. Comme il leur est impossible d'exporter leurs animaux sur pied aux États-Unis, le Canada, depuis quelques mois, a un gros excédent de bétail.

Pour être rentables, les exploitants de parcs d'engraissement, tout comme les transformateurs, doivent accès au marché américain. Nous espérons que la décision américaine remettra d'aplomb l'industrie bovine en rétablissant les marchés d'exportation, mais il ne faut pas oublier que le Canada connaît depuis quelque temps déjà une surproduction.

L'offre trop importante de bétail au Canada a provoqué un recul marqué sur les bénéfices nets des éleveurs. Ce n'est pas compliqué: l'offre de bétail a augmenté sans que la demande en fasse autant et par conséquent les prix ont chuté.

Par ailleurs, nos entreprises de transformation nord-américaines ont également subi des pertes considérables. En Amérique du Nord, nous avons mis à pied 1 000 travailleurs, toute usine confondue. Comme notre propre cheptel était devenu trop important, nous avons fait don de viande d'une valeur d'un million de dollars à des banques alimentaires et organismes de bienfaisance partout au Canada.

Nous devons maintenant assumer le coût du prélèvement de certains produits en vue de leur équarrissage alors qu'il y a un an à peine nous vendions ces mêmes produits sur le marché.

Les abats et viandes minces ainsi que d'autres coupes de boeuf peu prisées que l'on vendait sur les marchés asiatiques ne valent presque plus rien et sont utilisés pour faire du boeuf haché, ce qui représente une perte d'environ 200 \$ par tête de bétail. De plus, l'augmentation de la valeur du dollar canadien s'est traduite par une perte supplémentaire de 150 \$ par tête.

Nous avons augmenté notre capacité d'abattage en Alberta pour permettre aux éleveurs d'écouler leurs animaux, mais jusqu'à récemment, cela n'a pas permis de régler le problème de la surproduction d'animaux sur pied. Par contre, depuis un mois, les prix versés aux éleveurs ont augmenté car le nombre de bêtes a diminué.

The immediate and complete reopening of the U.S. market to live cattle and beef products is the only solution that will bring sustainable relief to the producer.

Since the first case of BSE was discovered in May, we have worked as hard as possible to re-establish trade in live cattle and beef products within North America and in other foreign markets. Specifically, Cargill Inc. has intervened directly in the U.S. federal registry process, calling for an opening of the U.S. border to animals and beef products. We have worked closely with each of our major trade associations, such as the Canadian Meat Council, the Canadian Cattlemen's Association, the National Cattlemen's Beef Association and the American Meat Institute, calling for the same border openings.

Moreover, Cargill has advocated the adoption of appropriate feed controls within Canada and United States that would save our entire industry, and producers in particular, millions of dollars in revenue in an effort to maintain our competitive position in global markets.

The pain our industry, and our producers in particular, is suffering cannot be underestimated. These producers are our suppliers. They are our customers. Unless this important sector remains profitable, we will undergo substantial and irreversible damage in our Canadian beef industry. To this end, we fully recognize the concerns that have been raised about the packer and retail levels of our industry.

Our export markets represent 70 per cent of the total beef production demand from Canada pre-BSE. This is no longer the case. We are now forced to devalue animals by hundreds of dollars as a result of closed borders, which are due to forces out of our control.

Let me stress that there is no advantage whatsoever to our North American business in having producers who operate at an unprofitable level or do not have access to the U.S. or other foreign markets. Our concern is the same as theirs, that is, reopening borders to trade in live animals and beef products as quickly as possible. An open North American market is the very foundation on which our business is based.

We are at a critical point in our industry. We need to focus all our efforts on the re-establishment of export outlets for our live animals and beef products. To detract from this common goal will come at the expense of our producers, our processing industry and the industry as a whole.

As a case in point, I draw your attention to a news release issued by the Canadian Cattlemen's Association about a week and a half ago, indicating that our industry must work together and not get into finger-pointing exercises when the real solution lies in the opening of foreign markets.

La réouverture immédiate et complète du marché américain du bétail sur pied et des produits du boeuf est la seule solution qui pourra apporter une aide durable aux éleveurs.

Depuis la découverte du premier cas d'ESB en mai, nous avons fait tout notre possible pour que le commerce du bétail sur pied et des produits du boeuf soit rétabli en Amérique du Nord et à l'étranger. Plus précisément, Cargill Inc. est intervenu directement dans le processus d'enregistrement fédéral américain, exhortant les autorités à rouvrir la frontière aux animaux et aux produits du boeuf. Nous avons travaillé étroitement avec les grandes associations commerciales comme le Conseil des viandes du Canada, la Canadian Cattlemen's Association, la National Cattlemen's Beef Association et le American Meat Institute dans le but d'assurer la réouverture de la frontière.

De plus, Cargill a prôné l'adoption de mesures de contrôle des aliments destinés au bétail au Canada et aux États-Unis, ce qui se traduirait par des économies de millions de dollars par an pour l'industrie toute entière, et plus particulièrement pour les éleveurs, dans le but de maintenir notre position concurrentielle sur les marchés internationaux.

On ne saurait sous-estimer le préjudice subi par notre industrie, et en particulier par les éleveurs. Ce sont nos fournisseurs, ce sont nos clients et si ce secteur tellement important ne reste pas rentable, nous risquons de voir l'industrie bovine canadienne subir des dommages considérables et irréversibles. C'est pour cette raison que nous prenons entièrement acte des préoccupations soulevées au sujet du conditionnement et du détail.

Nous exportons 70 p. 100 des bovins que nous élevions au Canada avant la crise de la vache folle. Ce n'est plus le cas. Nous sommes maintenant contraints de réduire de plusieurs centaines de dollars la valeur d'un animal sur pied depuis la fermeture des marchés d'exportation pour des raisons indépendantes de notre volonté.

Je voudrais insister ici sur le fait que le secteur nord-américain de la viande de boeuf n'a absolument aucun intérêt à ce que les éleveurs de bovins travaillent à perte ou n'aient plus accès au marché nord-américain ou à d'autres marchés étrangers. Notre souci est le même que le leur. Rouvrir la frontière pour les animaux sur pied et les produits du boeuf, et cela dans les meilleurs délais possible. Un marché nord-américain ouvert est la clé de voûte de notre secteur.

Nous sommes arrivés à un tournant critique de notre histoire, et nous devons axer tous les efforts sur le rétablissement de débouchés à l'étranger pour nos animaux sur pied et les produits du boeuf que nous produisons. Faute de travailler dans ce but commun, ce sont nos éleveurs, notre industrie de transformation et toute notre industrie qui en souffriront.

À titre d'exemple, je voudrais attirer votre attention sur le communiqué de presse publié il y a une semaine et demie par la Canadian Cattlemen's Association comme quoi notre industrie doit faire front commun et ne pas commencer à lancer des accusations alors que la véritable solution est l'ouverture des marchés étrangers.



It stated:

Claims that one sector of the beef industry is profiteering at the expense of others are simplistic and require more in-depth analysis. While gross packer margins may have increased, this information doesn't reflect other factors such as the drop in value of a carcass due to the loss of export markets for offals, the additional costs of removal and disposal of specified risk materials, et cetera. Efforts are underway to get a more complete and accurate picture.

Government support has helped many farmers and ranchers in these difficult times. Consumer support through increased purchases of beef has also been vital in keeping cattle moving through the marketplace. Sending a false message to consumers that their beef purchases don't help farmers and ranchers is damaging to the entire industry.

I would like to refer to another document that came out a couple of weeks ago at an Alberta Cattle Feeders meeting. It stated:

Reopening the border may be resisted by international packers as it removes the advantage that the packers currently have in the market-place;

I wish to refer to a document from the Canadian Cattlemen's Association and the Canadian Meat Council that is a comment on the proposed rule and which calls for open markets for all cattle and beef products. We are proud to be working with the Canadian cattlemen in this effort.

The other thing I would like to draw to your attention to is a letter from the American Meat Institute, which is the U.S. counterpart of the Canadian Meat Council. It is the only national organization in the U.S. that has consistently called for open borders. I would like to read a portion of this letter. This is from J. Patrick Boyle, the President of the American Meat Institute. This is directed to Secretary Vennamen:

We are writing to urge you to use the full range of your authority immediately to re-establish trade in cattle, beef and beef products produced in BSE minimal risk countries like Canada. In our view, the full restoration of trade access from Canada to the United States is an essential pre-condition for the American cattle and beef industry to regain reciprocal market access within North America, especially in Mexico, and ultimately to other major foreign markets.

Voici ce qu'on y dit:

Il est simpliste de prétendre qu'un seul secteur de l'industrie bovine profite au détriment des autres secteurs, et ce genre d'affirmation exige une analyse plus fine. Même si les marges bénéficiaires brutes des conditionneurs ont peut-être augmenté, cela ne reflète pas pour autant d'autres facteurs comme la diminution de la valeur d'une carcasse attribuable à la disparition des marchés d'exportation pour les abats, les frais supplémentaires occasionnés par le transport et la destruction des matériels à risque spécifié et ainsi de suite. Les milieux intéressés s'emploient actuellement à brosser un tableau plus complet et plus précis de la situation.

L'aide gouvernementale a été utile à de nombreux producteurs agricoles et éleveurs dans cette période difficile. L'appui des consommateurs qui ont acheté davantage de viande de boeuf a également été essentiel pour que le bétail puisse continuer à être écoulé sur le marché. En faisant croire à tort aux consommateurs que lorsqu'ils achètent de la viande de boeuf, ils ne viennent pas en aide aux producteurs agricoles et aux éleveurs, on porte préjudice à l'industrie tout entière.

Permettez-moi de citer également un autre document publié il y a deux semaines à la suite d'une réunion de l'Alberta Cattle Feeders. On y dit:

Les conditionneurs internationaux pourraient manifester leur opposition à la réouverture de la frontière puisqu'ils seront ainsi privés des avantages qu'ils ont actuellement sur le marché.

La Canadian Cattlemen's Association et le Conseil des viandes du Canada ont également commenté dans un document la règle proposée et ces deux organisations réclament des marchés ouverts pour tous les bovins sur pied et les produits du boeuf. Nous sommes fiers de collaborer avec les éleveurs canadiens à la réalisation de cette mesure.

Je porte également à votre attention une lettre de l'American Meat Institute (AMI), qui est l'homologue américain du Conseil des viandes du Canada. L'AMI est la seule organisation nationale américaine à avoir constamment demandé la réouverture des frontières. Permettez-moi de vous lire un extrait de cette lettre. Elle a été envoyée par J. Patrick Boyle, président de l'AMI, à la secrétaire Vennamen:

Nous vous écrivons pour vous exhorter à invoquer immédiatement tous vos pouvoirs pour rouvrir le commerce du bétail, de la viande de boeuf et des produits du boeuf originaires de pays comme le Canada qui présentent un risque minimum de contamination par le virus de l'ESB. À notre avis, la réouverture complète du marché américain au boeuf canadien est un préalable indispensable pour que l'industrie américaine du bétail et de la viande de boeuf jouisse à nouveau de la réciprocité en Amérique du Nord, en particulier au Mexique, et en bout de ligne sur les autres grands marchés étrangers.

They have pushed very hard to get the markets open to Canadian cattle.

I would also like to refer to another document, again from the American Meat Institute. It is in response to the USDA announcement reopening the comment period on the proposal to establish regions that present minimal BSE risk.

AMI President J. Patrick Boyle said:

The U.S. meat industry supports USDA's proposal to allow certain cattle and beef products from BSE minimal risk countries into the U.S. However, we believe the proposal should go even further by allowing all animals for slaughter to enter the U.S. if appropriate risk mitigation measures are taken. It is inconsistent to allow meat from older animals - but not the animals - into the U.S., given the control measures in place in the U.S. to remove specified risk materials that can carry BSE.

The last article I would like to refer to is from *Canadian Cattle Buyer*. The writer of this is Kevin Grier, the senior market analyst from the George Morris Centre. This comes from February 7, 2004. It reads:

The George Morris Centre has been criticized by both producers and beef buyers for saying that packers have not been gouging anyone in the beef supply chain. We stand strongly by that statement...Furthermore it is important to remember that the oversupply of cattle is caused by the border closure. That is a problem not of the packers making. It is a problem that is not going to be solved by accusations.

Another important point to note is that, based on our ongoing and constant discussions with retailers and foodservice suppliers, there is no issue with consumers regarding beef prices. Consumers are not asking questions or are not backing away from beef because they think prices should be lower.

Actually, the entire industry should be thankful that consumers are not concerned about the price of beef, for obvious reasons. If consumers thought they were being taken advantage of, they would simply purchase less beef. That of course would be very detrimental to cattle producers in Canada. Furthermore, the more the media chooses to focus on the price of beef, the more the ultimate root cause of the issue will be discussed. The ultimate root cause of the issue of course is the two BSE cases. It seems to make sense for the cattle industry that the less said about BSE and beef the better.

Those who continue to try and stir up media and political interest in beef pricing will ultimately succeed in making this a consumer issue. When it becomes a consumer issue, the entire beef chain will be the loser for it.

L'AMI a exercé de fortes pressions pour que les marchés soient de nouveau ouverts aux bovins canadiens.

Voici une autre lettre de l'AMI en réponse à la décision de l'USDA de rouvrir la période de commentaires sur la proposition visant à établir la liste de régions qui présentent un risque minime d'ESB.

Le président de l'AMI, J. Patrick Boyle, dit ce qui suit:

L'industrie de la viande des États-Unis appuie la proposition de l'USDA de permettre l'importation de certains bovins et produits du boeuf provenant de pays où le risque d'ESB est minime. Toutefois, nous croyons qu'il faudrait aller encore plus loin en permettant l'importation aux États-Unis de tous les animaux de boucherie à la condition que des mesures appropriées d'atténuation du risque soient prises. Il est contradictoire de permettre l'importation de viande provenant d'animaux plus âgés, mais pas les animaux eux-mêmes, étant donné les mesures de contrôle mises en place aux États-Unis pour éliminer le matériel à risque certifié qui peut servir de vecteur à l'ESB.

Le dernier article dont je souhaite vous lire un extrait a été rédigé par Kevin Grier, analyste principal des marchés du George Morris Centre. Cet article a été publié dans le *Canadian Cattle Buyer* du 7 février 2004. Je cite:

Le George Morris Centre a été la cible de critiques tant de la part des éleveurs que des acheteurs de boeufs parce qu'il a dit que les transformateurs n'ont exploité personne dans la chaîne d'approvisionnement. Nous maintenons fermement cette affirmation... En outre, il est important de se rappeler que l'offre excédentaire de bovins est le résultat de la fermeture de la frontière. Ce n'est pas un problème créé par les transformateurs. Ce n'est pas un problème qu'on règlera en lançant des accusations.

Il importe également que vous sachiez que, d'après nos discussions continues avec les détaillants et les fournisseurs de services alimentaires, les consommateurs ne se plaignent pas des prix du boeuf. Les consommateurs ne posent aucune question et ne s'abstiennent pas d'acheter du boeuf sous prétexte que les prix devraient être moins élevés.

En fait, l'industrie toute entière devrait se féliciter que les consommateurs ne s'inquiètent pas du prix du boeuf. Si les consommateurs avaient l'impression d'être exploités, ils achèteraient tout simplement moins de boeuf, ce qui nuirait considérablement aux éleveurs de bovins du Canada. En outre, plus les médias choisiront de parler des prix du boeuf, plus on discutera de la véritable cause du problème qui est, bien entendu, les deux cas d'ESB. Il me semble qu'il serait dans l'intérêt de l'industrie bovine qu'on parle le moins possible de l'ESB et du boeuf.

Ceux qui continuent à attirer l'intérêt des médias et de la classe politique sur les prix du boeuf réussiront finalement à attirer l'attention des consommateurs. Lorsque les consommateurs seront avertis, c'est toute la chaîne de production du boeuf qui sera perdante.



The last note here:

With regard to packer margins, it makes intuitive sense that returns have been very good this fall and winter. Back in the early summer when they lost tens of millions of dollars each week, however, there was no media interest whatsoever. Furthermore, while the gross margins are large, so are their operating costs.

It is also interesting to note that during the last five weeks packer margins have been declining rapidly and appear to be very narrow on a net basis. That fact will receive little coverage.

**Mr. Brian A. Read, Levinoff Meat Products Ltd.:** Before I get started, it is very important to note that since May 20, we have had many people with their feet held to the fire 24/7, so I would like to recognize, not politically but for their efforts, Minister Vancief, Minister Speller, CFIA and Health Canada. We have worked closely with DFAIT since May 20, and their efforts are second to none, as well as Agriculture Canada. We have just completed probably our 10th round table on strategies for where we go from here, working in conjunction with the livestock industry as well as the packing industry.

I am the general manager of Colbex-Levinoff. It is a family-owned company that employs approximately 350 people. We are the producer of product over 30 months of age. Historically, after May 20 we ended up with about a million-and-a-half worth of inventory. Understand that we are talking about a family-owned Canadian company that was worth zero on May 22. We had to lay off many of our people. We reduced our work hours to four — by mid-July, we are able to rebound and put some calves through our operation — because of the uncertainty in the politics around the single case of BSE in Alberta.

Meat recovery systems and product over 30 months are no longer usable. We can no longer retrieve it, so we are stuck with what we can regard today as possibly a good stainless-steel anchor for the *Queen Mary*. We are talking about equipment that is worth \$800,000 to \$1 million installed. It is not cheap. It is currently unusable.

On July 24, for the product over 30 months, it was deemed that we had to remove 22 items out of the food chain, along with many items that were destined for export. We have to recognize the great support from the Canadian consumer, and that cannot be tarnished; nor would we at any point jeopardize the safety of the food we produce. We were thus forced to put in the SRM program to protect the Canadian consumer. That is job one.

I think Mr. Van Solkema covered many issues, so I will not belabour them. I think you need some time to ask us questions.

**The Chairman:** Where are you located?

Une dernière note:

En ce qui concerne les marges bénéficiaires des transformateurs, notre intuition nous dit que les rendements ont dû être très bons cet automne et cet hiver. Cependant, au début de l'été, lorsqu'ils perdaient des dizaines de millions de dollars par semaine, les médias ne s'intéressaient pas du tout à leur sort. En outre, s'il est vrai que leurs marges brutes sont considérables, leurs frais d'exploitation le sont aussi.

Il est également intéressant de savoir qu'au cours des cinq dernières semaines, les marges brutes des transformateurs ont diminué rapidement et leurs marges nettes semblent très étroites. C'est un fait dont on parlera peu.

**M. Brian A. Read, Levinoff Meat Products Ltd.:** Avant de commencer, il est important de signaler que depuis le 20 mai, bon nombre de gens ont travaillé sans relâche. Je tiens à féliciter sans égard à la politique le ministre Vancief, le ministre Speller, l'ACIA et Santé Canada de leurs efforts. Nous avons travaillé en étroite collaboration avec le MAECI depuis le 20 mai, qui a déployé des efforts incomparables, tout comme Agriculture Canada. Nous venons de terminer notre dixième tour de négociation au sujet des stratégies relatives à l'avenir, en conjonction avec les éleveurs de bétails et les transformateurs.

Je suis directeur général de Colbex-Levinoff, une entreprise familiale qui emploie environ 350 personnes. Nous sommes une entreprise qui utilise pour ses produits des bovins de plus de 30 mois. Après le 20 mai, nous nous sommes retrouvés avec des stocks d'une valeur d'un million et demi de dollars. N'oubliez pas qu'il s'agit d'une entreprise familiale canadienne qui ne valait plus un sous le 22 mai. Nous avons dû mettre à pied une bonne partie de notre personnel. Nous avons réduit les heures de travail à 4 par jour — même si dès la mi-juillet nous avons pu retomber sur nos pieds et utiliser des veaux — en raison de l'incertitude politique résultant d'un seul cas d'ESB en Alberta.

Les systèmes de récupération de la viande et les produits venant d'animaux âgés de plus de 30 mois ne sont plus utilisables. Nous ne pouvons plus récupérer la viande et nous nous trouvons en possession d'équipement dont le seul usage pourrait être de servir d'ancre au *Queen Mary*. Cet équipement vaut de 800 000 \$ à un million de dollars installé. Il est très coûteux et nous ne pouvons pas l'utiliser à l'heure actuelle.

Le 24 juillet, on a jugé que parmi nos produits venant d'animaux de plus de 30 mois, nous devions retirer 22 parties de la chaîne alimentaire, ainsi que de nombreuses autres parties destinées au marché d'exportation. Il faut reconnaître que les consommateurs canadiens nous ont bien appuyés et qu'il ne faut pas nuire à cet appui; nous ne voudrions pas non plus mettre en péril la salubrité des aliments que nous produisons. Nous avons donc été obligés d'appliquer le programme des MRS pour protéger les consommateurs canadiens. C'est une priorité.

M. Van Solkema a parlé de nombreuses questions et je ne vais donc pas m'étendre sur le sujet. Il vous faudra du temps pour nous poser des questions.

**Le président:** Où votre entreprise est-elle située?

**Mr. Read:** The plants are in the province of Quebec. Our slaughter plant is in St-Cyrville. The boning plant is in Montreal.

**Garnett Altwasser, President, Lakeside Packers Ltd.:** I come from Southern Alberta, the town of Brooks. We are in the heart of cattle country. The last 38 years of my career have been spent developing a company called Lakeside. Lakeside started as a feed mill and cattle feedlot. In 1974, I built a small slaughter plant. Over the years, we developed the company to the point where, in 1994, we sold it to IBP, which is now owned by Tyson in the United States. We are a U.S.-owned company. We operate the feedlot, the farmland to support the feedlot, the wastewater from the plant and also the slaughter plant.

Our business is international. We sell products all over the world, or we did. We operate a commodity business. As such, we operate a margin business, as most commodity businesses are operated. Our raw material in the packing plant is cattle. We sell about 150 products from the cattle to various parts of the world.

In the feedlot, our raw material is feeder cattle, eight- to nine-week cattle that ranchers and farmers produce. We take them in for 150 days and then they become part of our slaughter mix as well.

Exports amount to 60 to 70 per cent of our business. Over the years, we have evolved into an international trading company, commodity business and margin operation.

I have to say, to build on Mr. Read's remark, I think Canada can be proud of what has happened during the investigation this year, and the fact that through a multitude of efforts, including those of CFIA, the American border did open in a short time. It seemed like an eternity. Quite frankly, four months is a remarkable record if we look worldwide. We can compare ours to the investigation that the Americans did on that cow in December, and know that the regulators and people in our industry have done a good job.

There have been many questions about market behaviour and impacts on the market. Even with its limitations, the market works and will continue to work, although there may be some issues around it not working as efficiently as it has in the past under different circumstances. For example, there was a stalemate for five to six weeks after the border closed and producers did not sell cattle, packers did not buy cattle, the business came to a grinding halt and we killed about 20,000 cattle each week, when we should have been killing 45,000. It was just a standoff when the BSE Recovery Program was announced. Producers had the confidence to sell cattle, we started to produce more, we discounted the price of meat and we started to move cattle through the system. We were

**M. Read:** Nos usines sont dans la province de Québec. Notre abattoir est à St-Cyrville et notre usine de désossage est à Montréal.

**Garnett Altwasser, président, Lakeside Packers Ltd.:** Je viens de la ville de Brooks, dans le sud de l'Alberta. Nous sommes situés au coeur de l'industrie de l'élevage. Dans les 38 dernières années de ma carrière, j'ai mis sur pied une société portant le nom de Lakeside. Lakeside a commencé par être une provenderie avant d'être un parc d'engraissement de bovins. En 1974, j'ai construit un petit abattoir. Au fil des ans, notre société a pris de l'expansion et, en 1994, nous l'avons vendue à IBP, qui appartient à la société Tyson des États-Unis. Notre société appartient maintenant à des intérêts américains. Nous exploitons le parc d'engraissement, les pâturages nécessaires à l'engraissement, les installations de traitement des eaux usées de l'abattoir ainsi que l'abattoir.

Notre entreprise est internationale. Nous vendons nos produits partout au monde, ou plutôt nous le faisons. Nous vendons des produits et comme toutes les autres entreprises de ce genre, nous avons une marge bénéficiaire. Dans notre usine de conditionnement, la matière brute, ce sont les bovins. Nous vendons environ 150 produits du boeuf dans diverses régions du monde.

La matière brute du parc d'engraissement, ce sont les bovins d'engraissement, des bovins âgés de huit à neuf semaines qui sont produits par les éleveurs et les agriculteurs. Nous les engraissons pendant 150 jours avant de les abattre.

Les exportations représentent de 60 à 70 p. 100 de notre chiffre d'affaires. Au fil des ans, nous sommes devenus une société de commerce international qui vend des produits et fonctionne avec une marge bénéficiaire.

Pour revenir à ce qu'a dit M. Read, le Canada devrait être fier des résultats de l'enquête effectuée cette année et du fait que grâce aux nombreux efforts déployés, entre autres par l'ACIA, la frontière américaine a été rouverte très rapidement. Cela nous a néanmoins semblé être une éternité. Mais à vrai dire, si l'on fait la comparaison avec d'autres, un délai de quatre mois semble remarquable. En comparant l'enquête faite ici et celle faite par les Américains après la découverte d'une vache atteinte de l'ESB en décembre, on constate que les organismes de réglementation et les gens de notre secteur ont fait du bon travail.

On a posé de nombreuses questions au sujet du comportement du marché et des effets sur le marché. Le marché fonctionne et continuera de fonctionner en dépit de ces entraves, même si certains de ses éléments ne sont pas aussi efficaces qu'ils ont pu l'être par le passé dans des circonstances différentes. Par exemple, il y a eu impasse pendant cinq à six semaines après la fermeture de la frontière. Les producteurs n'ont pas vendu de bêtes, les conditionneurs n'en n'ont pas achetées et notre entreprise a cessé de fonctionner. Nous avons abattu environ 20 000 bêtes par semaine alors que nous aurions dû en abattre 45 000. Nous étions dans cette impasse lorsqu'on a annoncé le programme de redressement suite à l'ESB. Les producteurs ont retrouvé suffisamment confiance pour vendre leur bétail, nous avons



not proud of the price, but at least the cattle were beginning to move again. Each day an animal stands in the feedlot costs you well over \$2.

In August, the price of cattle slid to 35 cents, but by the end of October, the price of cattle in Alberta was 93 cents. Even with the border closed to live cattle, the market still worked. Right now, the market is about \$87, so it is moving within the parameters and constraints of a closed border. While the producers do not have the bargaining power they had before, which was the movement of live cattle out of the country, they are able, with discipline in the marketplace and with fewer fat cattle coming to market, to exert upward pressure on the marketplace.

Last year, calves in Southern Alberta sold for within 10 to 15 cents of what they went for one year ago. That is not a wreck. That is quite a testimonial to a country that has a BSE problem and a BSE incident. Currently, there is much talk about cows and how they are a burden on the market. However, the producers, in reaction to the BSE incident, instead of marketing and culling a lot of cows, turned them back with a bull. Traditionally, there was an 8 to 10 per cent culling rate. Now, there were options. The option to sell the cow cheaply was not that good, so the breeding cycle was extended to last spring and summer and now they are not coming to town. We are short of cows to slaughter right now, if you can imagine that. The market works and people are making different decisions to cope.

We are killing more young cattle. Canada killed 15 per cent more cattle in January and February than it did one year ago. The kill is up to 70,000 cattle. We are operating six days a week. Our plant operates a double shift and our people have not had a day off, other than Sunday, since Christmas week. While they respond to overtime and the extra income, which is important to them, the fact is that they are pushing really hard, as are we, to move the cattle through because we can move the meat into the United States and arbitrage the market. We have had tremendous consumer support and your previous witnesses have also supported the industry well.

I have some comments on high beef prices. Quite frankly, we can arbitrage those middle cuts. We can sell the high-price cuts of loins, tenders and ribs to the United States. Those markets are arbitrated to a U.S. market, but there is always a bargain. Ground beef has been and continues to be a tremendous bargain.

The problems of the border, the arbitrage, will not go back to where it was before until the border re-opens. You simply cannot cut the mustard any other way, and at all stages, it is a buyers' market. It is a buyer's market also for the feedlot owners when they replace feeder cattle. The person who is

commencé à produire davantage, nous avons réduit le prix de la viande et nous avons commencé à traiter de nouveau le bétail dans tout le système. Nous n'étions pas très contents des prix, mais au moins la chaîne de production s'était remise en marche. Il en coûte bien plus de 2 \$ par jour pour chaque animal conservé dans le parc d'engraissement.

En août, le prix des bovins a chuté à 35 cents, mais dès la fin octobre, il est remonté en Alberta à 93 cents. Même si la frontière demeurait fermée pour les bêtes sur pied, le marché fonctionnait toujours. À l'heure actuelle, le prix du marché est d'environ 87 \$, ce qui correspond aux paramètres et aux limites imposés par la fermeture de la frontière. Les producteurs n'ont plus le pouvoir de négociation qu'ils avaient auparavant, en ce qui a trait à l'exportation de bétail vivant, mais ils sont capables, grâce à la discipline du marché et en vendant moins de bovins gras, d'exercer une pression à la hausse sur les prix.

L'an dernier, le prix des veaux dans le sud de l'Alberta était de 10 cents à 15 cents près de ce qu'il était une année auparavant. Tout ne s'est pas effondré. C'est tout un exploit pour un pays qui a traversé une crise de l'ESB. À l'heure actuelle, on parle beaucoup des vaches et du fardeau qu'elles représentent pour le marché. Toutefois, en réaction à la crise de l'ESB, les producteurs ont fait saillir un grand nombre de vaches au lieu de les vendre et de les réformer. Par le passé, le taux de réforme était de 8 à 10 p. 100. Il y a maintenant d'autres possibilités. L'option de vendre la vache à un faible prix n'était pas très intéressante et on a donc prolongé le cycle de reproduction jusqu'au printemps et à l'été dernier. Les éleveurs n'amènent pas leurs vaches à l'abattoir. À l'heure actuelle, nous manquons même de vaches à abattre. Le marché porte fruit et les producteurs prennent des décisions différentes pour survivre.

Nous abattons davantage de bêtes jeunes. Il s'est abattu au Canada 15 p. 100 plus de bovins en janvier et en février qu'il y a un an. On abat jusqu'à 70 000 bêtes. Notre usine fonctionne six jours par semaine, avec deux quarts de travail, et nos employés n'ont pas eu d'autres congés que les dimanches depuis la semaine de Noël. Ils sont contents du temps supplémentaire et des revenus additionnels, et c'est important pour eux, mais ils travaillent très fort, tout comme nous, pour traiter ces bovins afin que nous puissions en vendre la viande aux États-Unis et arbitrer le marché. Nous avons reçu un soutien énorme des consommateurs et vos témoins précédents ont également appuyé notre secteur.

J'ai quelques observations au sujet des prix élevés du boeuf. À vrai dire, l'arbitrage est possible dans le cas des coupes du centre. Nous pouvons vendre les coupes de longe, de filets et de côtes aux États-Unis. Ces coupes sont arbitrées sur le marché américain, mais il y a toujours des aubaines. Le boeuf haché a toujours été une aubaine et continue de se vendre à des prix très avantageux.

La situation à la frontière, l'arbitrage, ne pourra pas revenir là où elle en était tant que la frontière n'est pas rouverte. Il n'y a pas d'autres solutions et de toute façon, c'est un marché d'acheteurs. C'est également un marché d'acheteurs pour les propriétaires de parcs d'engraissement lorsqu'ils remplacent les bovins

ultimately the residual disadvantaged one is the cow-calf man — the person who breeds the cow. It is my observation that the market is working.

Canada could review its old policy of supplementary beef quotas into this country. Historically, one out of three pounds of beef in Canada has been imported. We have had unlimited imports of Oceanic product. We imported twice as much per capita as the Americans. That caused some dislocation in our slaughter capacity because we ended up with an industry where it was more cost effective to export cows and import Oceanic frozen beef. We exported those cows to the United States and the packers had problems making a profit. I can name 35 plants in Western Canada that were shut down over the course of my career. We would really like to have some of them today because of this cattle surplus. Canada needs to re-examine its long-term direction with regard to the supplementary quotas.

**The Chairman:** Are we importing much beef right now from the U.S.?

**Mr. Altwasser:** No, we are not. The depressed price has fixed that.

We meat packers do a difficult, dirty job. Our people are working to get as many cattle through the system as they can. We have to be careful not to make too many changes because at some point, the borders will re-open and many of the current problems will disappear.

**The Chairman:** There are more than 1 million head of cattle right now ready to be slaughtered but they cannot all go over the border at the same time. What would you recommend to ensure that you do not flood the American market and, as a result, depress that market?

**Mr. Altwasser:** We will not flood the American market. I will comment on that further. With the rate of slaughter that we have in Canada right now —

**The Chairman:** I am talking about live cattle.

**Mr. Altwasser:** Yes, if the border is open, the live cattle can flow south as feeder cattle, which go to feedlots, or as slaughter cattle. Currently, the federal, provincial and local abattoirs in Canada are killing about 67,000 cattle per week.

**The Chairman:** I am concerned about the 1 million head of live cattle that we would like to move over the border.

**Mr. Altwasser:** If we kill at that rate without the border opening until the end of the year, CanFax would show 600,000 head of surplus cattle at the end of 2004. If the border with the United States opens, the cattle will flow south as feeder cattle and as slaughter cattle. Only the number of trucks available to haul them will restrict that. There will be a loud sucking sound as the U.S. takes many cattle out of the country.

d'emboûche. Ceux qui sont désavantagés, en bout de ligne, ce sont les éleveurs-naisseur — ceux qui s'occupent de la reproduction des vaches. D'après mes observations, le marché fonctionne.

Le Canada pourrait revoir son ancienne politique de quotas supplémentaires pour le boeuf dans ce pays. Par le passé, les Canadiens importaient le tiers du boeuf qu'ils consommaient. Nous avons importé des quantités illimitées de boeuf d'Océanie. Nous en avons importé deux fois plus que les Américains, par habitant. Cela a nui à notre capacité d'abattage, car dans notre secteur, il était finalement plus rentable d'exporter les vaches et d'importer du boeuf d'Océanie. Nous avons exporté ces vaches aux États-Unis et les conditionneurs ont eu de la difficulté à réaliser des bénéfices. Je peux nommer 35 abattoirs qui ont dû fermer leurs portes dans l'ouest du Canada au cours de ma carrière. Nous serions bien heureux d'en retrouver certains aujourd'hui compte tenu de ce surplus de bovins. Le Canada doit revoir son orientation à long terme en ce qui a trait aux quotas supplémentaires.

**Le président:** Importons-nous beaucoup de boeuf des États-Unis à l'heure actuelle?

**M. Altwasser:** Non. La chute du prix s'en est chargée.

Le travail des coupes de la viande est un travail difficile, sale. Nous nous efforçons de faire passer autant de bêtes que possible dans le système. Nous devons bien veiller à ne pas apporter trop de changements, parce qu'à un moment donné, les frontières vont rouvrir et une bonne partie des problèmes actuels vont disparaître.

**Le président:** À l'heure actuelle, il y a plus d'un million de têtes de bétail qui sont prêtes à être abattues, mais elles ne pourraient de toute façon pas toutes passer la frontière au même moment. Que recommanderiez-vous pour qu'il n'y ait pas engorgement du marché américain et donc chute des prix?

**M. Altwasser:** Nous n'allons pas inonder le marché américain. Je vais dire quelques mots à ce sujet. Avec le nombre de têtes qui sont abattues actuellement au Canada...

**Le président:** Je voulais parler du bétail sur pied.

**M. Altwasser:** En effet, si on ouvre la frontière, le bétail sur pied pourra passer aux États-Unis pour y être engraisé ou encore pour y être abattu. À l'heure actuelle, les abattoirs canadiens, au niveau fédéral, provincial et local, abattent environ 67 000 têtes par semaine.

**Le président:** Ce qui me préoccupe, c'est le million de têtes de bétail sur pied que nous aimerions pouvoir exporter.

**M. Altwasser:** Si nous continuons à abattre au même rythme que maintenant et que la frontière reste fermée jusqu'à la fin de l'année, CanFax aurait 600 000 têtes de trop à la fin de 2004. Si la frontière canado-américaine est ouverte, ce bétail ira se faire engraisser et abattre là-bas. Seul le nombre de bétailières disponibles pourraient freiner le mouvement. Quand les États-Unis absorberont tout ce bétail qui vient de chez nous, vous entendrez jusqu'ici le bruit des sabots.



**Mr. Van Solkema:** Not all 1 million cattle will go as soon as the border opens.

**The Chairman:** What about the cattle over 30 months?

**Mr. Read:** For the last day and a half, we have been working on what to do with the surplus of cattle over 30 months. Mr. Altwasser alluded to the fact that they decided to breed them. We are not certain of the number of open cows in the fields, but we will find out in June after the snow is gone. We have been looking at what to do with the surplus. If the meat flows to the United States as an interim part of that final rule, to which we have to respond by April 7, then we will have a home for the product and we will not get backed up quite so rapidly in Canada. We should see a slight increase in the live purchases because we would now have the additional market for the meat block. If the meat flows as per the interim rule, then we will look at slaughter capacity. Currently, our plants are running six days a week. We are committed to doubling our capacity in July. We also committed to capital investment, but first, we have to know where we are going and what is facing us. I am not sure if it is our hands, but we have not been able to see through it since May 20, 2003.

We are waiting for the waters to clear a little so that we can understand what we have to do. We do have a demand. We will do our utmost to displace Oceanic product. We have learned that closing borders is not the answer. We are glad we did not do any of that, as was discussed earlier in the program. That definitely is not the answer. We will have to displace it, mostly through commerce.

We lost a lot of manufacturing capacity, low cost producers, over the last 10 years to the United States, for whatever reasons. It would be great to regain some of that product and production in this country so we are not so reliant on exports in the future. We have learned a tough lesson. When you are reliant on your export customer and something happens, you are vulnerable. We are hoping to look at how we can add more value to our beef products in this country and satisfy the needs of the retailers and the food service trades. We need your help as senators to move down that road as we do recover, so we are not as exposed as we have been in the last 10 months, or almost a year.

**Mr. Van Solkema:** I would like to add one comment on cows, specific to our facility in High River. We are unable now to process any cows due to regulatory issues. Along with the final rule in the U.S., we are hoping that the regulatory issues will allow us to fabricate cows, which would help to move some of them out of the market.

**M. Van Solkema:** Mais il n'y aura pas un million de têtes qui se présenteront à la frontière au moment de la réouverture.

**Le président:** Et les bovins de plus de 30 mois?

**M. Read:** Depuis un jour et demi, nous essayons de savoir quoi faire de ces bovins de plus de 30 mois que nous avons en trop. M. Altwasser a fait allusion au fait qu'on avait décidé d'en faire des reproducteurs. Nous ne sommes pas sûrs du nombre de vaches en pâture, mais nous le serons en juin, lorsque la neige aura disparue. Nous avons essayé de voir ce que nous pouvions faire de cet excédent. Si la viande peut être écoulée aux États-Unis comme mesure temporaire dans le cadre de la décision finale, ce à quoi nous devons répondre d'ici le 7 avril, à ce moment-là nous aurons un débouché pour notre produit et l'engorgement ne se fera pas aussi rapidement au Canada. Il devrait même y avoir une légère augmentation des achats sur pied étant donné que nous aurions ce marché supplémentaire pour la découpe. Si on peut écouler la viande dans le cadre de cette mesure temporaire, à ce moment-là nous pouvons envisager de travailler à capacité. À l'heure actuelle, nos abattoirs fonctionnent six jours par semaine. Nous sommes prêts à doubler notre capacité en juillet. Nous avons également prévu d'investir, mais pour commencer, il faut que nous sachions ce qui nous attend. Je ne suis pas certain que cela dépende de nous, mais nous n'avons pas été capables de nous faire une idée depuis le 30 mai 2003.

Nous attendons que la poussière retombe un peu afin de pouvoir mieux comprendre ce que nous devons faire. Il y a une demande. Nous allons faire le maximum pour déloger les importations océaniques. Nous avons appris que la fermeture de la frontière n'était pas la solution. Nous sommes heureux de n'en avoir rien fait, comme on n'y avait fait allusion au tout début du programme. Ce n'est certainement pas la réponse. Nous allons devoir déloger les importations océaniques, et le faire surtout en rétablissant les échanges.

Depuis dix ans, pour une raison que j'ignore, nous avons perdu une bonne partie de notre capacité de transformation et beaucoup de producteurs à faible marge aux bénéfices des États-Unis. Ce serait formidable si nous parvenions à récupérer une partie de cela, une partie de cette production, afin de ne plus devoir dépendre autant des exportations. Nous avons tiré une leçon durement apprise. Lorsqu'on dépend d'un client étranger, on est très vulnérable à toutes sortes d'incidents. Nous espérons pouvoir étudier des façons d'améliorer la valeur ajoutée du boeuf de boucherie au Canada en répondant aux besoins des détaillants et des spécialistes de l'alimentation. Nous avons besoin de l'aide du Sénat pour faire ce genre de choses lorsque la reprise viendra afin de ne plus être aussi vulnérables que nous le sommes depuis dix mois, presque un an.

**M. Van Solkema:** Je voudrais ajouter une chose au sujet des vaches, quelque chose qui concerne plus particulièrement nos installations de High River. À l'heure actuelle, nous ne pouvons pas accepter de vaches à cause de la réglementation. Outre la décision finale qui sera prise aux États-Unis, nous espérons que la réglementation nous permettra dorénavant de faire également de la découpe de vache, ce qui permettrait également de désengorger un peu le marché.

**The Chairman:** Could you be specific about the regulatory issue? To what issue are you referring?

**Mr. Van Solkema:** Right now, you need separate equipment on your fabrication line to run over 30-month animals and under 30-month animals. We have only one facility that fabricates. Mr. Read's plant is specified as over 30 months, as is Mr. Altwasser's plant. This is a USDA regulatory issue. They imposed that on our facility when we were allowed to move product across the border. We are hoping that when the final rule is established with the U.S., that they will allow our facility to process both under and over 30-month cattle.

**The Chairman:** Would you mind commenting on the question I put earlier, about flooding the American market if that market opens suddenly and we have 1 million head of live cattle here in Canada ready to be moved, either feeder or slaughter cattle? Will that flood the American market?

**Mr. Van Solkema:** Not all 1 million head are ready at the same time.

**The Chairman:** Some for feed and some for slaughter.

**Mr. Van Solkema:** There again, when the border opens, there will be movement across it, and I think it has to be somewhat monitored so that not all the cattle move at once. Certain organizations in the U.S. would take exception to that.

**The Chairman:** That is a major American concern, as I am sure you are aware.

**Mr. Read:** If I can add to the other comments about the vacuuming sound coming out of Canada, when the border closed on May 20, we were coming into the peak season for a lot of medium meats. There was a premature slaughter in the United States to keep up with the demand of their consumers. They also enjoyed the luxury of the Pacific Rim market until December 23. They processed a lot of animals early. If you look at the average weight of American steers, it has dropped by quite a bit. There is room to bring what we think is a lot of beef down. It might not be that much to them.

**The Chairman:** Even a lot of feeders?

**Mr. Read:** Sure. There is a room for them in the system because the slaughter was premature last year.

**Senator Callbeck:** My question is about a court case down in Alabama concerning Tyson Foods. I understand that Tyson Foods is a vertically integrated beef operation, including feedlots and slaughterhouses. Tyson Foods was found guilty of illegally

**Le président:** Pourriez-vous être plus précis au sujet de cette réglementation? De quoi parlez-vous au juste?

**M. Van Solkema:** À l'heure actuelle, on ne peut pas conditionner sur la même chaîne de la viande provenant de bêtes de plus de 30 mois et de la viande provenant de bêtes de moins de 30 mois. Mais nous n'avons qu'une seule chaîne. L'usine de M. Read traite uniquement des bêtes de plus de 30 mois, et celle de M. Altwasser également. Il s'agit d'une réglementation du secrétariat américain à l'Agriculture, l'USDA. Les Américains nous ont imposé cette règle lorsqu'ils nous ont donné l'autorisation d'écouler notre viande chez eux. Nous espérons que lorsque la réglementation finale sera adoptée aux États-Unis, elle nous permettra de travailler à la fois sur des bêtes de plus de 30 mois et sur des bêtes de moins de 30 mois.

**Le président:** Pourriez-vous dire quelques mots sur ce que je disais un peu plus tôt, c'est-à-dire que le marché américain serait inondé s'il ouvrait subitement ses portes alors que nous avons ici au Canada un million de têtes prêtes à expédier, soit pour l'engraissement, soit pour l'abattage? Est-ce que cela inonderait vraiment le marché américain?

**M. Van Solkema:** Ce million de têtes de bétail ne pourrait pas être tout expédié en même temps.

**Le président:** Une partie pour l'engraissement et une autre pour l'abattage.

**M. Van Solkema:** Mais là aussi, lorsque la frontière sera rouverte, les échanges recommenceront et je pense qu'il serait bon de contrôler un peu cela afin que tout le bétail ne soit pas expédié en même temps. Aux États-Unis, il y a des groupes qui jetteraient de hauts cris.

**Le président:** C'est en effet un gros problème pour les Américains, vous le savez sans doute.

**M. Read:** Si vous me permettez d'ajouter un mot à ce qu'on disait à propos du bruit de sabots qu'on entendrait jusqu'ici, lorsque la frontière a été fermée le 20 mai, c'était le début de la haute saison pour la plus grosse partie de la viande intermédiaire. Les États-Unis avaient commencé à abattre prématurément pour pouvoir répondre à la demande des consommateurs. En outre, jusqu'au 23 décembre, les Américains avaient également eu le luxe de pouvoir profiter du marché du bassin du Pacifique. Par conséquent, ils avaient commencé à abattre et à conditionner très tôt. On peut en effet constater que le poids moyen des bouvillons américains a pas mal diminué. Il serait donc tout à fait possible d'exporter de bonnes quantités de boeuf aux États-Unis. Pour eux, cela ne représente sans doute pas beaucoup.

**Le président:** Même exporter beaucoup de bêtes pour l'engraissement?

**M. Read:** Bien sûr. Il y a de la place pour ces bêtes dans le système américain étant donné que les États-Unis ont abattu très tôt l'an dernier.

**Le sénateur Callbeck:** Je voudrais vous parler d'une cause qui est actuellement en instance devant les tribunaux de l'Alabama et qui concerne Tyson Foods. D'après ce que je sais, Tyson Foods est une entreprise à intégration verticale qui possède des parcs



manipulating the cattle market, and the impact on the beef industry was estimated to be in the order of U.S. \$70 billion. Tyson was fined \$1.28 billion in damages. Could you explain to the committee how Tyson Foods was able to manipulate the cattle market?

**Mr. Altwasser:** I should answer that, because Tyson Foods owns Lakeside Packers. I do not fully understand it. This case has gone on for a long time. It is an inherited case. IBP was charged many years ago. As I understand it, the case revolved around marketing agreements. That was the option of the producer to achieve fixed pricing from the plant prior to the cattle being delivered.

Having said that, the judge has not yet ruled. There has been no judgment handed down yet. A jury made recommendations, and Tyson has filed its comments with the judge. I am told that the cattle producers who brought the claim will have time to file as well. It will be a long time before the last chapter is written on that. It has nothing to do with Lakeside Packers. This was in the mill long before Lakeside Packers came on the scene. I think we will see many more developments around this. It is a longstanding issue that has not resolved.

**Senator Callbeck:** I misunderstood then, because I thought that had been the verdict.

**Mr. Altwasser:** There has been a recommendation from the jury to the Alabama judge.

**Senator Callbeck:** In these vertically integrated beef operations, are the prices that are paid to the independent cattlemen any different from those paid for the captive cattle held by the slaughterhouses?

**Mr. Altwasser:** In our operation, the feedlot built the packing plant. We are cattle people, and we built a packing plant. The highway goes between our operations. The feedlot is on one side and the plant is on the other. We move the cattle over on the CanFax average, that is, the producer-publicized trading value for the cattle for the week. That is how we price our cattle into our own slaughter operation. Our cattle procurement people's responsibility is to buy the cattle as cheap as they know how. We operate a margin business, and in terms of closed bid sales, we buy the cattle as cheap as we can and we try to sell it to these people, and every other place in the world, for as much as we can. That is our job.

**Senator Mercer:** You said "closed bid," but is it not true that certain packers insist on knowing the bids of other people before they submit theirs? That is one of the issues that came up in the Tyson case, and other cases of packers manipulating the price. Before putting in your bid, you wanted to know what your competition had bid, so you could bid lower.

d'engraissement et des abattoirs. Elle a été jugée coupable d'avoir manipulé illégalement le marché du bétail et causé un préjudice de l'ordre de 70 milliards de dollars à l'industrie du boeuf et elle a été condamnée à payer 1,28 milliards de dollars en dommages-intérêts. Pourriez-vous nous dire comment Tyson Foods a pu ainsi manipuler le marché du bétail?

**M. Altwasser:** C'est à moi à répondre à cela parce que Tyson Foods est la propriétaire de Lakeside Packers. Moi-même, je ne comprends pas parfaitement la situation. C'est quelque chose qui remonte à très longtemps. C'est quelque chose dont nous avons littéralement hérité. La compagnie IBP a été inculpée il y a de très nombreuses années. D'après ce que je sais, il s'agissait d'accords de mise en marché. On donnait aux producteurs la possibilité d'obtenir un prix fixe de l'abattoir avant même la livraison.

Cela étant, le jugement n'est pas encore tombé. La cause est toujours en instance. Un jury a fait ses recommandations et Tyson a fait ses observations au juge. J'ai appris que les éleveurs qui avaient intenté les poursuites auront également le loisir de soumettre leurs propres commentaires. Ce n'est pas demain que la page sera tournée. Mais cela n'a rien à voir avec Lakeside Packers. C'est une affaire qui est bien antérieure à l'entrée en scène de Lakeside Packers. Je pense que nous verrons encore beaucoup d'autres cas de ce genre. C'est une question de longue date et qui n'a pas encore été tranchée.

**Le sénateur Callbeck:** J'ai dû mal comprendre parce que je pensais que le verdict était tombé.

**M. Altwasser:** Le jury a fait ses recommandations au juge de ce tribunal de l'Alabama.

**Le sénateur Callbeck:** Dans le cas de ces entreprises à intégration verticale, est-ce que l'éleveur indépendant reçoit le même prix qu'un éleveur qui est lié à un abattoir?

**M. Altwasser:** Chez nous, c'est le parc d'engraissement qui a donné naissance à l'abattoir. Nous sommes des éleveurs et nous avons construit une usine de conditionnement. Il y a une route entre les deux. Le parc d'engraissement est d'un côté et l'usine de l'autre. Notre bétail se transige selon la moyenne CanFax, c'est-à-dire la valeur marchande donnée par l'éleveur pour le bétail pendant la semaine en question. C'est ainsi que nous déterminons le prix de notre bétail lorsqu'il est abattu chez nous. Nos acheteurs sont évidemment mandatés pour acheter au prix le plus bas possible. Nous travaillons sur marge et lorsqu'il y a vente par soumission fermée, nous achetons le bétail au prix le plus bas possible et nous essayons de le revendre un peu partout dans le monde au prix le plus élevé possible. C'est pour ça que nous sommes là.

**Le sénateur Mercer:** Vous avez parlé de soumission fermée, mais n'est-il pas vrai que certains conditionneurs insistent pour connaître le prix offert par leurs concurrents avant de soumettre le leur? C'est d'ailleurs l'une des choses qui avait été alléguée dans l'affaire Tyson et également dans d'autres causes du même genre où on accusait les conditionneurs de manipuler les prix. Avant de déposer votre soumission, vous voulez connaître le prix proposé par vos concurrents afin de pouvoir sous-enchérir.

**Mr. Altwasser:** We produce 18 per cent of our kill out of our own feedlot, so the balance is what we bid on in open market competition. Here is how the majority of those cattle are sold: We know there are probably 40 or 50 feedlots that sell the bulk of the cattle. On a given day of the week, they will forward us a sales sheet, they will describe the cattle and they will put the packer's name across the top. For example, there will be a lot of cattle sold on Wednesday and Thursday in our neck of the woods. We will submit our bids to this particular feedlot by telephone. Their closing time is such that shortly thereafter, they will phone us back and tell us what Cargill bid, what Excel bid, what Better Beef bid out West, what the Americans bid, when they are in the market, and the feedlot will then declare whether the cattle are sold or not.

That is their choice.

**The Chairman:** Are they not necessarily sold to the highest bidder?

**Mr. Altwasser:** They may elect not to sell the cattle. The feedlot operator may maximize his return and sell to the highest bidder, but he may elect not to sell them at all.

**Mr. Van Solkema:** It is called the "sealed bid" process.

**The Chairman:** So it is sealed.

**Mr. Van Solkema:** Absolutely. The information is released after the sale is made.

**Mr. Read:** In the case of product over 30 months, 90 per cent of those animals are sold at public auctions. It is a social outing for the farmer. They bring bets in and put it through a public auction ring. It happens right across the country.

**Senator Fairbairn:** This is an important hearing tonight for people who do not make their living the way you do. It is an extremely complicated maze of procedures, and you have helped the committee and others through some of it.

I agree with you totally that the bottom line for every part of the industry, including the packing industry, and certainly in our area, is the open border. The government made an announcement yesterday that helps, but there is no illusion in any one's mind that this is more than a bridging effort toward the opening of the border. There seems to be some flickering light at the end of that tunnel at the moment, and I hope it will brighten and get us going again.

When this all happened back in May — and I would like to understand this better, Mr. Van Solkema — the federal government, knowing that there would be a problem keeping people employed at the packing plants, worked with the provincial government on a proposal for job sharing that was used in Brooks to enable the workers at Lakeside Packers to continue to work, but for a lower pay packet. First,

**M. Altwasser:** Dix-huit pour cent de tout ce que nous abattons provient de nos propres parcs d'engraissement, le reste provenant de ce que nous allons soumissionner sur le marché concurrentiel. Voilà comment la plus grande partie du bétail est vendue: nous savons qu'il y a probablement 40 ou 50 parcs d'engraissement qui vont écouler l'essentiel de leur production. Au jour dit, ils nous envoient une fiche d'enchère sur laquelle ils décrivent la marchandise et, dans la partie supérieure de la fiche, ils inscrivent le nom de l'abattoir. Par exemple, un lot de bétail va être vendu mercredi et jeudi dans notre coin à nous. Nous allons enchérir par téléphone. À un moment donné, les enchères sont fermées et on nous téléphone pour nous dire ce que Cargill a proposé, ce qu'Excel a proposé, ce que Better Beef a proposé dans l'Ouest, ce que les Américains ont offert, s'ils se manifestent, et à ce moment-là les gens du parc d'engraissement disent si le lot a été vendu ou non.

Ce sont eux qui décident.

**Le président:** Le bétail n'est pas nécessairement vendu au plus offrant?

**M. Altwasser:** Ils ne sont pas obligés de le vendre. L'exploitant du parc d'engraissement peut en effet vouloir un bénéfice maximum et vendre ainsi au plus offrant, mais il n'est pas obligé de le faire et il peut aussi retirer le lot de la vente.

**M. Van Solkema:** C'est ce qu'on appelle le processus d'offre sous pli fermé.

**Le président:** C'est donc secret.

**M. Van Solkema:** Tout à fait. Les offres ne sont rendues publiques qu'après la vente.

**M. Read:** Lorsqu'il s'agit de bétail de plus de 30 mois, 90 p. 100 des bovins sont vendus aux enchères publiques. Pour le producteur, c'est presque comme une fête publique. Il dépose son pari et c'est mis aux enchères publiques. Il y a des enchères de ce genre partout au Canada.

**Le sénateur Fairbairn:** Cette audience de ce soir est importante pour les gens qui ne gagnent pas leur vie comme vous. En effet, il s'agit d'une façon de faire extrêmement compliquée, et vous nous avez aidés, ainsi que ceux qui nous suivent, à mieux comprendre.

Mais je suis totalement d'accord avec vous, l'essentiel pour toutes les composantes de l'industrie, que ce soit le conditionnement ou même nous, c'est la réouverture de la frontière. L'annonce qui a été faite hier par le gouvernement a été utile, certes, mais personne ne se fait d'illusions, ce n'est guère qu'un palliatif en attendant la réouverture de la frontière. Il semble y avoir une toute petite lueur au bout du tunnel, et j'espère qu'elle va briller de plus en plus fort et que nous pourrions enfin revenir à la normale.

Quand tout cela s'est produit, c'était en mai — et je voudrais vraiment parvenir à mieux comprendre, monsieur Van Solkema — le gouvernement fédéral, qui savait qu'on aurait du mal à garder les gens au travail dans les abattoirs, a composé avec le gouvernement provincial une proposition de travail à temps partagé qui a été utilisée dans le cas de Brooks pour permettre précisément aux ouvriers de Lakeside Packers de



Mr. Altwasser, how has that worked? Second, Mr. Van Solkema, Cargill did not pick up on that. Is it because your system is structured differently? I was curious at the time. How did it work?

**Mr. Altwasser:** I will answer for Lakeside Packers. Lakeside Packers employs 2,300 people in a community of 12,000, so our most important asset is our people. We recruit from all over Canada and it has been a difficult job to get that number of team workers in Brooks. Therefore, when the crisis happened, we made a decision not to lay off people. Our people's income was important, but when we did not have production we could not pay them. Therefore, during that five to six weeks when the market came to a standstill, we worked as little as two and a half to three days a week, and there was an impact on the people. The work-share agreement was instrumental in getting us through that time until the BSE Recovery Program for the producers was put into place. We started to trade cattle, suddenly we were operating four or five days a week, and now they are working overtime. We lost about 300 people over that time and it has taken us until recently to get that level of employees back in the plant.

**Senator Fairbairn:** Was there a serious suggestion that if the plant had to close, it would almost be the end of the town?

**Mr. Altwasser:** As far as Brooks is concerned, we are the largest employer in Southern Alberta and we are located in a little town of 12,000 people.

**Mr. Van Solkema:** We were in a little different situation. About 80 per cent of our hourly employees actually live in Calgary and commute every day to the plant. We felt that the BSE issue was going to last a long time, and that instead of having our 2,000 employees working at reduced hours, we were probably better off, ourselves and the employees, laying off those 450. They live in Calgary, where there are many job opportunities. It is a very vibrant city. We kept the balance of our employees, the 1,550, working full time. We felt that was a better option for us.

**Senator Fairbairn:** I was curious at the time, and I thank you for your answer.

Another question: In the last two or three weeks, we have had in and around Parliament Hill some visitors from Calgary. I gather there are some people in the Edmonton area as well who have been talking about the prospect of opening an all-Canadian slaughter facility and packing plant. These are the Sunterra people. They will be before our committee on Thursday. They have been here to explain their proposal, and I am wondering what your response to that is? They say they have the facilities

continuer à travailler, quitte à gagner moins. Première question, monsieur Altwasser, qu'est-ce que cela a donné? Deuxième question, monsieur Van Solkema, Cargill n'a pas donné suite à cette proposition. Était-ce parce que votre système fonctionne de façon différente? À l'époque, cela m'avait semblé bizarre. Comment les choses se sont-elles passées?

**Mr. Altwasser:** Je vais répondre pour ce qui concerne la Lakeside Packers. La compagnie emploie 2 300 personnes dans une localité de 12 000 habitants, de sorte que notre richesse la plus précieuse, c'est la ressource humaine. Nous avons engagé partout au Canada, et il nous a été très difficile d'arriver à faire venir autant de gens pour travailler en équipe chez nous. Ainsi, lorsque la crise a éclaté, nous avons décidé de ne pas mettre à pied. Il était important pour nous que nos gens puissent continuer à gagner leur vie, mais en revanche, si nous ne produisions rien, nous ne pouvions pas les payer. Par conséquent, pendant ces cinq ou six semaines pendant lesquelles le marché s'est littéralement arrêté, nous n'avons pu travailler que deux et demi à trois jours par semaine, ce qui a bien entendu eu un effet sur les gens. L'entente de partage nous a permis d'étaler cette période difficile jusqu'à l'entrée en vigueur du programme de soutien destiné aux producteurs. Nous avons commencé à recevoir du bétail et, tout d'un coup, nous avons pu commencer à travailler quatre ou cinq jours par semaine, et maintenant nous faisons même des heures supplémentaires. Pendant la période en question, nous avons perdu environ 300 employés, et il nous a fallu tout ce temps depuis lors pour revenir à nos effectifs d'avant.

**Le sénateur Fairbairn:** A-t-on vraiment été jusqu'à dire que si l'usine devait fermer, c'en serait fini de la ville?

**Mr. Altwasser:** Dans le cas de Brooks, nous sommes le plus gros employeur du sud de l'Alberta et nous sommes situés dans une petite ville de 12 000 habitants.

**Mr. Van Solkema:** Notre situation est un peu différente. Quatre-vingt pour cent environ de nos ouvriers qui travaillent à l'heure vivent à Calgary et, chaque jour, ils font la navette pour prendre leur poste de travail. Nous avions le sentiment que la crise de la vache folle allait durer longtemps et, au lieu de proposer une réduction d'horaire à nos 2 000 ouvriers, il était probablement préférable, aussi bien pour nous que pour eux, d'en mettre 450 à pied. Ces gens vivent à Calgary où le travail ne manque pas. C'est une ville très dynamique. Nous avons conservé le reste de notre effectif, les 1 550 autres, qui ont continué à travailler à plein temps. Nous avons jugé que cette solution était meilleure pour nous.

**Le sénateur Fairbairn:** À l'époque, je m'étais posé la question et je vous remercie pour votre réponse.

Autre question: depuis deux ou trois semaines, nous recevons ici au Parlement des visiteurs de Calgary. J'imagine qu'il y a des gens de la région d'Edmonton qui ont parlé de la possibilité d'ouvrir un abattoir et une usine de conditionnement à capitaux exclusivement canadiens. Ce sont les gens de Sunterra. Nous allons les recevoir en comité jeudi. Ils sont venus nous expliquer leur proposition, et je voudrais savoir ce que vous en pensez. Ils nous disent qu'ils ont à la fois les installations nécessaires et les

and the backing in Calgary. How do you view the capacity for successful operations with this kind of a change, and how would that affect you, if at all?

**Mr. Van Solkema:** Over the years, there have always been quite a lot of feeder cattle and finished cattle going across the border every week. Therefore, is there an opportunity for another facility and are there enough cattle to supply that facility? There probably is. There will be certain times of the year, due to the season, when it will be more difficult. The real challenge in remaining viable is the value you get for the product. We compete with U.S. interests, when the borders are open, and amongst ourselves. I can tell you that certainly the U.S. facilities have an advantage when it comes to garnering more value from that animal. That is the biggest challenge. They have to compete with the various plants for those cattle and they need to garner the value from them.

**Senator Fairbairn:** Is part of their thinking that they might produce an end product that would be directed to a different market?

**Mr. Van Solkema:** They will do niche products.

**Senator Fairbairn:** Yes. Your thoughts on it were needed because they will be here.

**Mr. Van Solkema:** They will find the packing side of the industry very difficult at times, and it will be a challenge for them.

**Senator Fairbairn:** Finally, you have faced a rather challenging time in the media and elsewhere in the last few weeks, in terms of where money from the federal government is going and whether the packing companies and slaughterhouses were getting a larger share than others considered necessary.

**Senator Fairbairn:** Can you throw some light on that for us? I know that you had a lively session before the House of Commons committee.

**Mr. Van Solkema:** There are two issues. There was some money from the federal government earmarked for the packers. About a week ago, we received about \$38,000, and that money came through the British Columbia government. Other than that, we did not receive a penny of federal money.

I think what a lot of people misunderstand is that yes, the cattle were bought more cheaply, but only about 25 per cent of those animals actually goes into the retail counter.

The other 75 per cent, such as the thin meat and offal products, lost a tremendous amount of value, because those markets were gone.

We actually paid to have a lot of the rendered products, from which we used to get value, disposed of. We disposed of or landfilled approximately 20 million pounds of meat and bone meal.

soutiens financiers voulus à Calgary. À votre avis, ce genre d'initiative peut-elle réussir étant donné ces conditions, et en quoi cela vous toucherait-il éventuellement?

**M. Van Solkema:** Cela fait des années et des années qu'il y a pas mal de bétail d'engraissement et d'abattage qui passe la frontière chaque semaine. Y a-t-il donc de la place pour un autre abattoir, y a-t-il suffisamment de bétail pour l'alimenter? Probablement. Certes, selon la saison, il arrivera que la situation se complique un peu. Mais la viabilité d'une entreprise dépend du prix qu'elle peut obtenir pour son produit. Nous sommes en concurrence avec des intérêts américains, lorsque la frontière est ouverte, et nous sommes également nos propres concurrents. Ce que je peux vous dire en toute certitude, c'est que les usines américaines ont l'avantage lorsqu'il s'agit du prix de vente qu'elles obtiennent pour leurs produits. C'est cela la grosse difficulté. Il faut donc se bagarrer avec les autres abattoirs pour obtenir du bétail d'abattage et il faut également arriver à obtenir le meilleur prix possible pour le produit final.

**Le sénateur Fairbairn:** Pensez-ils entre autres qu'ils pourraient produire un produit final destiné à un marché différent?

**M. Van Solkema:** Ils produiront des produits spécialisés.

**Le sénateur Fairbairn:** Oui. Nous voulions savoir ce que vous en pensez car ils comparaitront devant nous.

**M. Van Solkema:** Ils vont constater que les conditionneurs peuvent leur poser des difficultés.

**Le sénateur Fairbairn:** Enfin, vous n'avez pas eu la vie facile au cours des dernières semaines, que ce soit dans les médias ou ailleurs, en raison des interrogations au sujet de l'argent versé par le gouvernement fédéral. On se demande où cet argent aboutit et si les conditionneurs et les abattoirs en reçoivent une part plus importante qu'on ne juge nécessaire.

**Le sénateur Fairbairn:** Pourriez-vous nous éclairer à ce sujet? Je sais que vous avez eu une réunion assez houleuse avec le comité de la Chambre des communes.

**M. Van Solkema:** La réponse est en deux volets. Le gouvernement fédéral avait réservé de l'argent pour les conditionneurs. Il y a une semaine, nous avons reçu environ 38 000 \$, par l'entremise du gouvernement de la Colombie-Britannique. À part cette somme, nous n'avons pas reçu un sou de l'argent du gouvernement fédéral.

La plupart des gens ne comprennent pas que s'il est vrai que nous avons acheté les bovins à un prix moins élevé, 25 p. 100 seulement de la viande de ces animaux s'est rendu dans les magasins de détail.

Les autres 75 p. 100, entre autres la viande mince et les abats, ont perdu une grande partie de leur valeur parce que nous avons perdu nos marchés pour ces morceaux.

En fait, nous avons payé pour nous débarrasser d'une grande quantité de produits équarris que nous pouvions vendre auparavant. Nous avons éliminé ou enfoui environ 20 millions de livres de viande et de farine d'os.



**Mr. Altwasser:** Where did the money go is a question that has been asked. I would suggest that the money was paid to the cattle feeders, and their first reaction was to begin to sell cattle, so that the market did fall to 35 cents. It did decline. It got the wheels of commerce moving again, and subsequent to that — in September we were allowed to ship boneless products into the United States — by the end of October it was \$93. It was not a normal situation, but there was greater normalcy in the marketplace. I would suggest that in our own instance, when we put cattle on feed, we spent the share of the money that cattle feeders would have received on buying replacements. The price of feeder cattle this fall, yearlings, was exceedingly high under the circumstances. As I said, the price of calves, while we had BSE in this country, was within 10 or 15 cents of a year ago, so a lot of the money ended up with the producer at the farm gate in the price of replacement cattle.

**Senator Fairbairn:** Do you have those problems in Quebec?

**Mr. Read:** We had the stall period as well, with the uncertainty of starting. We have been challenged, from our standpoint, to start the program moving, the incentive program in Quebec; as well, there was a compensation package for the cows. That expired August 31 and was renewed in September. It did allow the process to begin and we were allowed to move forward as a company with confidence. That allowed us to get back on our feet, and again, as Mr. Altwasser mentioned, it started the flow of commerce. From the standpoint of marketing the cow, we saw that evolve in the last six weeks. They decided in the West to put the bull out for the winter, which is a business decision. I think the market for the cows was probably slower to rebound because there is no export market for the meat block. It displaced Oceanic meat in this country.

**Senator Gustafson:** I want to welcome you here, especially Mr. Altwasser, who is from my corner of the world. I want to pick up on the question that Senator Oliver asked. Senator Oliver, I and others were recently in the U.S., and one of the questions they are asking is about the glut of cattle that could occur if the border opens suddenly, upsetting their markets and so on. They are getting high prices for their cattle right now and they are afraid it will deflate those markets severely. That is one question.

I will give you the questions and you can answer.

This is a hypothetical question. If the border does not open, what does it mean for Canada in the long term? Would we be down to only producing 50 per cent of the cattle we produce now, or what would happen?

The third question is about the international marketplace. I gathered the Americans are suffering somewhat because they have lost their international market in Japan. That becomes a real

**M. Altwasser:** On a déjà demandé où l'agent avait abouti. À mon avis, l'argent a été versé aux engraisseurs de bovins, mais leur première réaction a été de vendre leur bétail, ce qui a fait chuter les prix à 35 cents. Les prix ont chuté, mais les roues du commerce se sont remises à tourner et par la suite — en septembre, nous étions autorisés à expédier de la viande désossée ou des États-Unis — dès la fin octobre, le prix était de 93 \$. Ce n'était pas normal, mais le marché a recouvré une plus grande normalité. Dans notre propre cas, lorsque nous engraissons des bovins, nous dépensons une part de l'argent que les engraisseurs auraient reçu pour l'achat de bêtes de remplacement. Compte tenu des circonstances, le prix des bovins d'engraissement, des veaux d'un an, était très élevé cet automne. Comme je l'ai dit, en dépit de la crise de l'ESB au Canada, le prix des veaux était à 10 ou 15 cents près le même qu'il y a un an. Cela signifie qu'une bonne partie de l'argent s'est retrouvé chez les producteurs, dans le prix des bovins de remplacement.

**Le sénateur Fairbairn:** Avez-vous les mêmes problèmes au Québec?

**M. Read:** Nous avons nous aussi connu un temps mort et de l'incertitude au départ. Cela nous a obligés, à notre avis, à déclencher le programme d'incitatifs au Québec; nous avons également un ensemble de mesures d'indemnisation pour les vaches. Ce programme expirait le 31 août et il a été reconduit en septembre. Le travail a pu reprendre et notre entreprise a pu aller de l'avant avec confiance. Nous avons pu retomber sur nos pieds et, comme M. Altwasser l'a dit, les roues du commerce se sont remises à tourner. Nous avons constaté une évolution dans la commercialisation des vaches au cours des six dernières semaines. Dans l'Ouest, les producteurs ont décidé de mettre les boeufs au pâturage pour l'hiver, ce qui représente une décision d'entreprise. La reprise sur le marché des vaches a été probablement plus lente parce qu'il n'y avait pas de marché d'exportation pour les blocs de viande. Cette viande a remplacé nos importations en provenance de l'Océanie.

**Le sénateur Gustafson:** Je vous souhaite la bienvenue, surtout à vous, monsieur Altwasser, qui venez de ma région. Permettez-moi de revenir à la question qu'a posée le sénateur Oliver. Le sénateur Oliver, d'autres et moi-même sommes récemment allés aux États-Unis. On nous a entre autres demandé si la réouverture soudaine de la frontière pourrait provoquer une exportation massive de bovins qui pourrait nuire au marché américain, entre autres. Les producteurs américains vendent actuellement leur bétail à un prix élevé et ils craignent que nos exportations fassent chuter leur marché. C'est ma première question.

Je vais poser toutes mes questions et vous pourrez ensuite y répondre.

Il s'agit d'une question hypothétique. Si la frontière reste fermée, quelles en seront les conséquences pour le Canada à long terme? Notre cheptel serait-il réduit de 50 p. 100, que se passerait-il?

Ma troisième question porte sur les marchés internationaux. J'ai cru comprendre que les États-Unis souffraient quelque peu car ils ont perdu le marché japonais. C'est un réel avantage pour

benefit to Canadian producers, and unless they see movement here in North America, countries like Japan, Korea and so on would not likely open their borders to American beef.

**Mr. Read:** I should start with what happens if the border does not open for live cattle. You have two alternatives: you can reduce the herd or you can increase the population of Canada by 16 million. We could sustain our beef industry and our agriculture industry in Canada and not be so reliant on exports. That is the trade-off.

**Senator Gustafson:** What are the numbers?

**Mr. Read:** In terms of herd reduction, we relied on 60 per cent exported.

**Senator Gustafson:** Sixty per cent from 40 per cent.

**Mr. Van Solkema:** Getting back to this comment about the U.S., it is our belief that we need to harmonize closely with the U.S. from a regulatory standpoint. We need to see full movement of all animals and animal products within North America so that Canada and the U.S. can start trying to pry these international markets open.

I think the Japanese have clearly said to the U.S., "Why would we want to buy from North America when North Americans cannot even trade amongst themselves?" That is a clear indication, and certainly one of the reasons that we are here this week is we were at the beef roundtable and we are working on these issues with the Canadian cattlemen.

**Mr. Altwasser:** You asked what impact it might have on the U.S. cattle prices. It will have an effect, and there are a number of studies that have come out since the border closed that show it would produce a 2 per cent or 5 per cent differential. Economists are trying to study that.

There are two points: One is that if we had not had the May 20 incident, the cattle would be flowing and we would have arbitrage in any event. Secondly, our industry pre-BSE was killing 55,000 cattle a week. We are now killing 76,000 — so we are displacing quite a bit of imported meat in this country — while the Americans this week will kill 620,000. That is size of their market. Will we have an impact? Yes. I do not think it will be a large impact.

The other point is that there are certain sectors of that market that would like to have our cattle. The feedlot operators who think they are paying too much for calves would like to have our calves.

**Mr. Van Solkema:** There are U.S. packing facilities that are not running full out. They would love to have finished cattle from Canada.

les producteurs canadiens. À moins que les choses ne bougent ici, en Amérique du Nord, les pays comme le Japon et la Corée ne vont pas se mettre à importer du boeuf américain de sitôt.

**M. Read:** Je vais d'abord vous expliquer ce qui se passera si l'interdiction d'importation de bétail sur pied n'est pas levée. Il y a deux possibilités: soit on réduit le cheptel, soit on augmente la population canadienne de 16 millions d'habitants. Il serait alors possible de faire vivre le secteur bovin ainsi que le secteur agricole au Canada sans dépendre autant des exportations. C'est le compromis.

**Le sénateur Gustafson:** Pourriez-vous être plus précis pour ce qui est des chiffres?

**M. Read:** Pour ce qui est de la diminution du cheptel, 60 p. 100 de nos bovins sont exportés.

**Le sénateur Gustafson:** De 60 à 40 p. 100.

**M. Van Solkema:** Pour revenir à l'observation au sujet des États-Unis, nous pensons que la réglementation doit être harmonisée des deux côtés de la frontière. Il faut qu'il y ait libre circulation de tous les animaux et de tous les produits animaux en Amérique du Nord pour que le Canada et les États-Unis puissent exercer des pressions pour que les marchés internationaux soient ouverts.

Je pense que le Japon a dit clairement aux États-Unis: «Pourquoi acheterions-nous des produits nord-américains alors que les Nord-Américains sont incapables de commercer les uns avec les autres»? C'est une indication claire. Nous sommes ici cette semaine en partie parce que nous avons participé à la table ronde sur le boeuf et essayons de trouver des solutions à ces problèmes avec les éleveurs canadiens.

**M. Altwasser:** Vous avez demandé comment réagiraient les prix des bovins aux États-Unis. C'est sûr qu'il y aura un impact. D'ailleurs, un certain nombre d'études ont été effectuées depuis la fermeture de la frontière démontrant que la différence serait de 2 à 3 p. 100. Les économistes s'intéressent à cette question.

Il y a deux aspects: d'abord, si le deuxième cas d'ESB n'avait pas été découvert le 20 mai, il y aurait libre circulation du bétail et l'arbitrage serait de mise. Ensuite, avant la crise de la vache folle, on abattait 55 000 têtes de bétail par semaine. On en abat aujourd'hui 76 000, ce qui veut dire que la viande importée a fait place à la viande canadienne; les Américains, de leur côté, abattront 620 000 vaches cette semaine. Leur marché est énorme. Y aurait-il des répercussions? Oui. Mais je ne pense pas qu'elles seront très importantes.

Je dirais aussi qu'il y a certains secteurs américains qui voudraient avoir accès à notre bétail. C'est notamment le cas des exploitants de parcs d'engraissement qui estiment qu'ils achètent trop cher leurs veaux.

**M. Van Solkema:** Certaines usines de conditionnement aux États-Unis ne tournent pas à plein régime. Par conséquent, un approvisionnement en bovins finis canadiens leur serait bénéfique.



**Mr. Read:** I think your comment is important, but you have to understand the size of the industry in Canada compared with that of our trading partner. We are confident that this border will open, because we are working on harmonization with them and communicating with them daily. There will be some emotion. There always is when you are talking about trade.

I do not think it will have a lasting effect because of our size versus theirs. They need our beef.

**Senator Gustafson:** I have been through the feedlots in Canada, so I have some idea of what goes on. However, it naturally becomes a political issue along the 49<sup>th</sup> parallel. Three or four of our good senators down there are opposed to it. However, when you start talking to the senator from New York or from Texas, they are much more open to it.

**Mr. Van Solkema:** This is not a scientific issue any more. It is political.

**The Chairman:** It is a political issue.

**Mr. Read:** There is an old saying: You can buy science.

**Senator Lawson:** You cannot buy politics?

**Mr. Read:** It takes longer.

**Senator Mercer:** My line of questioning is concentrating on the end price of beef.

I have three concerns: One is the consumer, and I have been dealing with that; the second is the farmer, and we deal with that on an ongoing basis; and the third is the oversight of the money that the taxpayers have invested in trying to solve this problem.

Senator Fairbairn raised the question, but almost \$460 million for the BSE Recovery Program was announced in June. With other initiatives, the total for the beef industry came to almost \$800 million. Farmers were expected to incur the most benefit; however, I know it did not happen. I have proof of that here. We asked the producers time and time again and they did not receive the benefit.

Yesterday, the Prime Minister announced \$1 billion for the new industry transition support program. It is a good idea. I noticed that there was a codicil in this one that was not in the previous one, namely, that \$650 million will go directly to the farmers. That tells me that someone was raising the question between one program and the other. Maybe this would be a good thing for the Auditor General to have a look at sometime in the future.

Why is there such an emphasis on getting the money into the hands of the farmer, which was what was supposed to happen before? We know that it did not. I want to know is this: Where did the money go? You will tell me — I will anticipate your answer — that it did not go to you. The retailers told us that it did not go to

**M. Read:** Votre observation est pertinente, mais il faut que vous compreniez que le secteur canadien est beaucoup plus petit que celui de notre partenaire commercial. Nous sommes convaincus que la frontière sera rouverte parce que nous travaillons ensemble à l'harmonisation et communiquons quotidiennement. Il y aura une certaine émotivité; c'est toujours le cas quand il est question du commerce.

Je ne pense pas que la différence de taille aura un effet à long terme; ils ont besoin de notre boeuf.

**Le sénateur Gustafson:** J'ai visité les parcs d'engraissement au Canada, et je sais comment ils fonctionnent. Par contre, la question devient politique le long du 49<sup>e</sup> parallèle. Trois ou quatre de nos amis sénateurs là-bas s'y opposent. Par contre, les sénateurs de l'État de New York et du Texas se sont montrés beaucoup plus ouverts.

**M. Van Solkema:** La question n'est plus d'ordre scientifique mais plutôt politique.

**Le président:** C'est effectivement une question politique.

**M. Read:** Comme dit le proverbe: La science s'achète.

**Le sénateur Lawson:** Et la politique ne s'achète pas?

**M. Read:** Cela prend plus de temps.

**Le sénateur Mercer:** Mes questions portent sur le prix minimal du boeuf.

Trois aspects me préoccupent: d'abord le consommateur, et je m'intéresse déjà à cette question; ensuite l'agriculteur, et nous traitons de cette problématique en permanence; et enfin le suivi des sommes d'argent que les contribuables ont investies pour essayer de résoudre ce problème.

Le sénateur Fairbairn a déjà posé la question. Près de 460 millions de dollars ont été annoncés en juin dans le cadre du Programme de redressement relatif à l'ESB. À cela s'ajoutent d'autres initiatives et, en tout, le secteur du boeuf a pu bénéficier de près de 800 millions de dollars. Ce sont les agriculteurs qui devaient profiter le plus de ces sommes; ce n'est pas ce qui s'est passé. Je peux vous le démontrer. Nous avons posé la question à maintes reprises aux producteurs et ils nous ont répondu qu'ils n'en avaient pas profité.

Hier, le premier ministre a annoncé qu'un milliard de dollars serait débloqué dans le cadre du nouveau programme de transition. C'est bien. J'ai remarqué qu'il y avait un détail dans ce programme qui ne se retrouvait pas dans le précédent, à savoir le fait que 650 millions de dollars seraient attribués directement aux producteurs. De toute évidence quelqu'un a soulevé la question entre les deux programmes. La vérificatrice générale devrait sans doute s'intéresser à cette question à un moment donné.

Pourquoi est-ce qu'on insiste tant sur le fait que ce sont les producteurs qui doivent profiter de cet argent, alors que c'était déjà l'objectif préalablement? Nous savons que ce ne sont pas eux qui en ont profité. Moi, j'aimerais savoir où est passé cet argent. Vous me direz sans doute — et j'anticipe — que vous n'en avez

them. It did not come to me as a consumer and the farmer did not get it. Did it vanish into thin air? There was \$800 million from various governments and \$1 billion was announced yesterday.

**Mr. Read:** Was not that number last year \$1.2 billion between provincial and federal money? Is that not the total?

**Senator Mercer:** Yes, it is high.

**Mr. Read:** There was an incentive program for the federal plants to increase our slaughter, and there were two reasons for that. We alluded to the fact that on May 21, we had an inventory that was being built for export. We had stranded containers in Korea. Japan was fortunate because they had insurance programs to cover that. There were minor returns from Japan, but we are talking about the product that came back from the rest of the world. We are still trying to clean up Korea.

There was an incentive program set up for the federal plants — the plants in the West did not get it — and they took responsibility for this product that was stranded. Our company had \$1.2 million of dead inventory. We received that, however that was an incentive program to give us the confidence to start killing the cows and get the system running.

I cannot see where that amount of money went, other than to the producers. I believe the farmers got their cheques. We had a cut-off date of August 31 for the culled cows. Those cows had to be dead and audited in order to collect.

I do not know where it was mailed. We had to sign to say that we did kill Senator Mercer's cow for you to be eligible for the program. It did not come to us.

**Senator Mercer:** What did it do to the price when that happened, that is, when you knew that the farmer needed to have a kill certificate to get his cash?

**Mr. Read:** The price arbitrarily dropped because there was no export market. There were 22 items that were no longer being saved off that animal. Our buy price dropped and so did our sale price. We were selling meat way below production price. We had the cooperation in this country of further processors, who displaced their imported purchases so that we could move the domestic product through the system. This is going back to August. Is that the timeframe you are talking about?

**Senator Mercer:** I am talking about the entire \$800 million. You said \$1.2 billion.

pas vu la couleur. Les détaillants, pour leur part, nous ont dit qu'ils n'en avaient pas profité. En tant que consommateur, je n'en ai pas profité et nous savons que ce ne sont pas les producteurs qui ont touché l'argent. Ces sommes ont-elles tout simplement disparu? Huit cents millions de dollars ont été débloqués par divers gouvernements et aujourd'hui, on a annoncé qu'un milliard de dollars venait s'ajouter.

**M. Read:** En tout, les provinces et le gouvernement fédéral n'ont-ils pas contribué 1,2 milliard de dollars? Est-ce exact?

**Le sénateur Mercer:** Oui, c'est une somme importante.

**M. Read:** Il y a eu un programme incitatif pour encourager les abattoirs fédéraux à accroître leur abattage. Ce programme s'explique de deux façons différentes. Nous avons déjà mentionné que le 21 mai, nous avions des stocks qui étaient destinés à l'exportation. Nous avions des conteneurs immobilisés en Corée. Les Japonais ont eu de la chance car ils avaient des assurances qui couvraient ce genre de situation. Ainsi, très peu de marchandises ont été retournées du Japon. Beaucoup de produits ont été renvoyés des autres pays. Nous essayons toujours de régler la situation en Corée.

Il y a donc eu un programme incitatif visant les abattoirs fédéraux — les abattoirs dans l'Ouest n'ont pas pu en profiter — et ce sont eux qui ont assumé la responsabilité pour ces produits qui étaient immobilisés. Notre société avait des stocks perdus d'une valeur de 1,2 million de dollars. Nous avons pu bénéficier du programme, mais l'objectif était de nous redonner confiance pour qu'on se remette à abattre des bovins et ainsi remettre le système en branle.

À part les producteurs, je ne pourrais pas vous dire qui a profité de cet argent. Je crois que les agriculteurs ont touché leurs chèques. La date limite pour les vaches de réforme était le 31 août. Pour pouvoir toucher de l'argent, il fallait que les vaches soient mortes et analysées.

Je ne sais pas où les chèques ont été envoyés. Pour que le sénateur Mercer soit admissible dans le cadre du programme, par exemple, il fallait que nous signions un document précisant que nous avions effectivement abattu tel ou tel animal. En tout cas, le chèque ne nous a pas été envoyé.

**Le sénateur Mercer:** Quelles ont été les répercussions sur les prix à ce moment-là, c'est-à-dire quand vous avez appris que les producteurs devaient obtenir un certificat d'abattage pour toucher l'argent?

**M. Read:** Les prix ont chuté de façon arbitraire parce qu'il n'existait plus de marché à l'exportation. Il y avait 22 parties des animaux qui ne pouvaient plus être conservées. Notre prix d'achat et de vente ont tous deux chuté. Nous vendions notre viande bien en deçà des prix de production. Nous avons pu bénéficier de la coopération des transformateurs de second cycle de ce pays qui ont accepté de remplacer leurs marchandises importées par de la viande canadienne pour que le système puisse fonctionner à nouveau. Je vous parle du mois d'août. Est-ce de cette époque que vous voulez parler?

**Le sénateur Mercer:** Je parle de l'ensemble des 800 millions de dollars. Vous avez dit 1,2 milliard de dollars.



**Mr. Read:** I think it was \$1.2 billion, was it not, senator?

**Senator Mercer:** I do not believe that the farmers got it. If they did, why are farmers today losing their herds? Why does the SPCA have to seize herds because the farmers cannot feed them? Why are farmers in as much trouble as they are?

**Mr. Read:** I am not aware of the SPCA being involved because farmers are not feeding herds. When we were out West in February, there was a situation on one farm in Southern Alberta.

**Senator Fairbairn:** It was outside Lethbridge.

**Mr. Read:** Was it related to the crisis? We have had those issues in Ontario, but it was a case of a farmer losing interest in what he was doing.

**Senator Fairbairn:** In this case, they kept their cattle and they were trying to feed them, but they did not have enough feed and they were dying.

**Mr. Read:** It was related?

**Senator Mercer:** Yes.

**Mr. Read:** I cannot speak to it.

**Senator Fairbairn:** Now they are before the court.

**Mr. Read:** We have had cases in Ontario, and now Quebec, where people seemed to lose interest, locked the cows in the barn and left them. However, it was not BSE related. I cannot answer your question.

**Senator Mercer:** You say \$1.2 billion; I say \$800 million. You cannot tell me where the money went. I cannot seem to find out where the money went, and yesterday the government committed another \$1 billion. I am nervous that in 18 months, we will read in the *Globe and Mail* about the beef boondoggle.

**Senator Gustafson:** Not if the market opens. We can move live cattle.

**Senator Mercier:** I take exception to that, because the money has been put into the system. Opening the borders is our primary objective. That will solve our problem in the long term, but we spent this money already.

**Mr. Altwasser:** I think I covered some of that in my presentation. There are independent people who will back up what I will say. The George Morris Centre has studied packer, retailer, farmer, and producer behaviour and declared that people are acting in a rational way. We are margin operators. With our inventory position, we can readjust our cost base in a couple of weeks with the purchase of cattle, the sale of meat.

As a feedlot operator, it takes me 150 days to adjust my cost base. We went through this dilemma where, as the market fell, we had either no sales or fewer sales. The kill contracted to 20,000 cattle per week in June. We had nowhere to sell the

**M. Read:** C'était 1,2 milliard de dollars, n'est-ce pas, sénateur?

**Le sénateur Mercer:** Je ne pense pas que les agriculteurs aient touché cet argent. Si c'était le cas, pourquoi perdent-ils leurs troupeaux aujourd'hui? Pourquoi la SPCA doit-elle saisir les troupeaux que les agriculteurs sont incapables de nourrir? Pourquoi ont-ils tant de difficultés?

**M. Read:** Je ne connais pas de cas où la SPCA a dû intervenir parce que les éleveurs n'arrivent pas à nourrir leurs troupeaux. Quand nous sommes allés dans l'Ouest en février, il y a eu un cas dans le sud de l'Alberta.

**Le sénateur Fairbairn:** C'était à l'extérieur de Lethbridge.

**M. Read:** Est-ce que c'était relié à la crise? Il y a eu des problèmes de ce genre en Ontario, mais c'est parce que l'éleveur ne s'y intéressait plus.

**Le sénateur Fairbairn:** Dans ce cas-ci, l'éleveur essayait de nourrir son troupeau mais à cause du manque de nourriture, les bêtes mouraient.

**M. Read:** Est-ce que c'est à cause de la crise?

**Le sénateur Mercer:** Oui.

**M. Read:** Je ne saurais dire.

**Le sénateur Fairbairn:** L'affaire est maintenant devant les tribunaux.

**M. Read:** Il y a eu des cas en Ontario, et il y en a maintenant au Québec, où des gens se sont désintéressés de l'élevage, ont enfermé les bêtes dans l'étable et les ont abandonnées. Mais ce n'était pas à cause de l'ESB. Je ne peux pas répondre à votre question.

**Le sénateur Mercer:** Vous dites 1,2 milliard de dollars; moi, je dis 800 millions de dollars. Vous ne pouvez pas me dire où est allé l'argent. Je n'arrive pas à le découvrir et hier encore le gouvernement a accordé une rallonge d'un milliard. Je crains que dans 18 mois on parle dans les journaux du cafouillage du boeuf.

**Le sénateur Gustafson:** Pas si les marchés ouvrent. Nous pourrions exporter des bêtes sur pied.

**Le sénateur Mercer:** D'accord, parce que l'argent a été versé dans le système. L'ouverture des frontières est notre objectif premier. Cela va résoudre le problème à long terme, mais l'argent a déjà été dépensé.

**M. Altwasser:** J'ai abordé une partie de la question dans mon exposé. Des experts indépendants vous confirmeront ce que je vais dire. Le George Morris Centre a étudié le comportement des entreprises de conditionnement, des détaillants, des agriculteurs et des producteurs et a conclu que chacun agit de manière rationnelle. Nous sommes un exploitant sur marge. Vu la situation de nos stocks, nous pouvons ajuster notre coût de référence en quelques semaines grâce à l'achat de bétail et à la vente de viande.

Comme exploitant de parcs d'engraissement, il me faut 150 jours pour ajuster mon coût de référence. Quand le marché a chuté, nos ventes ont baissé ou cessé. Le nombre de bêtes abattues est passé à 20 000 têtes par semaine en juin. Il n'était

meat. We availed ourselves of the work-share program. Our alternative was to quit production, because we could lose less money under that scenario than if we pay whatever it costs to move the cattle and sell the meat into the market for what it is worth. The industry reduced production.

The market was falling. I suggest to you that the price of cattle was going to fall to that level irrespective of the program, but it restored the liquidity to some degree and the balance sheet of that feedlot operator, so that in the fall, when it came time to readjust his cost base for feeder cattle, he did what I did — and we made a terrible mistake. We paid the producer too much money for both yearlings and calves. The price of calves this year was within a dime of last year. I know that because I own a ranch. We overpaid for the feeder cattle last fall. That is where a lot of that government money went. The government money ended up in the hands of basic producers. While they did not get a cheque marked “Government of Canada,” they got a cheque from the auction yard and the marketplace, from people who had too much optimism to put cattle on feed because they received that \$800 million, or whatever portion that they received. That money, I suggest, flowed through into rational behaviour and people bought feeder cattle at higher prices than they would have without it.

To back that up, those cattle in my feedlot, which we bought in a competition in that market, are losing \$175 a head.

**Senator Mercer:** You are saying the money got to the farmer, but via you.

**Mr. Altwasser:** It went via the buyer of his feeder cattle.

**Senator Gustafson:** My findings come from the largest feedlot in Saskatchewan. You are probably familiar with Lanigan, Saskatchewan. They had 25,000 head. Mr. Wildeman told me they were losing \$350 a head.

My understanding is that the federal payments will amount to about \$80 a head. That may sound like a lot of money, some \$600,000, but even at \$200 a head, they are still losing money.

The money did flow through to the farmer. In October 600-pound calves went up to \$1.20. By Christmas, they were dropping down to 90 cents. The bottom fell out in the new year. They restocked their feedlots, thinking the border was going to reopen — that is my observation — and they lost still more money. They will lose even more on these cattle if that border does not open.

**Mr. Altwasser:** The bottom fell out of the market in January, February, as a result of finding the second case of BSE on December 23. Everyone was getting fairly optimistic about the border opening. Optimistic anticipation has as much impact on the near-term market as does the actual opening of the border.

**Senator Gustafson:** There are speculators as well.

possible de vendre la viande nulle part. Nous nous sommes prévalus du programme de travail partagé. L'autre solution était de stopper la production; nous aurions ainsi perdu moins d'argent que si nous avions payé pour écouler le bétail et vendre la viande sur le marché à sa valeur. Le secteur a réduit la production.

Le marché était en train de tomber. Pour moi, le cours du bétail allait tomber à ce niveau malgré le programme, mais il a rétabli la liquidité jusqu'à un certain degré et rééquilibré le bilan de l'exploitant de parcs d'engraissement de sorte qu'à l'automne quand est venu le moment pour lui d'ajuster son coût de référence pour les bovins d'engraissement, il a fait la même chose que moi — et cela a été une erreur terrible. Nous avons trop payé le producteur pour les génisses et les veaux. Cette année, le prix du veau était à 10 cents près celui de l'an passé. Je le sais, parce que je suis propriétaire d'un ranch. Nous avons trop payé les bovins d'engraissement l'automne dernier. C'est là qu'a abouti une grande partie de l'argent du gouvernement. Il s'est retrouvé chez les producteurs primaires. Même s'ils n'ont pas reçu de chèque qui disait «gouvernement du Canada», ils en ont reçu un du Centre de ventes aux enchères et du marché, un chèque qui venait de gens trop optimistes pour engraisser le bétail parce qu'ils recevaient ces 800 millions de dollars, ou une fraction quelconque. À mon avis, c'est le comportement rationnel des gens qui a aspiré cet argent et les gens ont acheté des bovins d'engraissement plus cher qu'ils ne l'auraient fait autrement.

À preuve, le bétail qui est dans mon parc d'engraissement et que nous avons acheté aux enchères sur ce marché représente une perte de 175 \$ par tête.

**Le sénateur Mercer:** Ce que vous dites c'est que l'argent s'est rendu jusque chez l'agriculteur, mais en passant par vous.

**M. Altwasser:** En passant par l'acheteur de ses bovins d'engraissement.

**Le sénateur Gustafson:** Mes chiffres viennent du plus grand parc d'engraissement de la Saskatchewan. Vous le connaissez sans doute: Lanigan. Il comptait 25 000 têtes. M. Wildeman m'a dit qu'il perdait 350 \$ la tête.

Je crois comprendre que le paiement fédéral sera d'environ 80 \$ la tête. Ça peut sembler beaucoup, quelque 600 000 \$, mais même à 200 \$ la tête, le parc continue de perdre de l'argent.

Oui, l'argent est parvenu jusqu'à l'agriculteur. En octobre, le prix d'un veau de 600 livres est monté jusqu'à 1,20 \$. À Noël, il était descendu à 90 cents. Le marché s'est effondré au début de l'année. Le propriétaire a reconstitué son parc d'engraissement en pensant que la frontière allait rouvrir — c'est ma déduction à moi — et il a continué de perdre de l'argent. Il en reperdra encore davantage sur ce bétail si la frontière ne rouvre pas.

**M. Altwasser:** Le marché s'est effondré en janvier et février par suite de la découverte d'un deuxième cas d'ESB le 23 décembre. Tout le monde était pas mal optimiste à propos de l'ouverture de la frontière. Cet optimisme a eu autant d'effet sur le marché à court terme que l'aurait eu l'ouverture de la frontière.

**Le sénateur Gustafson:** Il y a aussi des spéculateurs.



**Senator Sparrow:** One of you mentioned consumer confidence and confidence in the market and in the industry. That has been my concern. We seem to be trying to find fault and find somebody who is robbing the system. From all the evidence that I have been able to ascertain, here and at the House of Commons committee that I attended, I believe no one has really been exploiting this situation. It is important that the consumers of this country know that no one is robbing the system.

We talked about the money announced yesterday. That is only \$80 per head, and it does not cover bred cows, cows that have already calved or cows that are over two years old. We end up with animals under two years of age that have not calved. We are giving \$80 for each of those as a subsidy to the farmers. Such an animal would have been worth anywhere from \$800 to \$1,000 at market value. The \$80 will help a little, but that amount will not save the industry if the border does not open. It is literally nothing.

We talk about \$800 million to \$1 billion. To the government and to taxpayers, that is big money; I do not question that. However, it is not big money to the agricultural industry, nor to the cattle industry, nor to the owners of those younger animals, who may receive the subsidy of \$80. That subsidy will not repay the farmer for looking after that cow for longer than three or four months. That is all it will do.

There is a danger that the consumers will say that they are heavily subsidizing the industry, but they really are not. No one is making the money that some say is being taken from the system. I want it to be clear. In my mind, no one is robbing that industry.

**Senator Gustafson:** A farmer will get a haircut in Vancouver and the barber will say, "Oh, you are one of those rich farmers who got all that money."

**Mr. Read:** We made a commitment to the industry as a whole in August, including the packing industry, that we would sustain this business. In July, we started to push our way into the U.S. marketplace. We thank our allies for opening the doors to that. You are absolutely right. We do feel this is a sustainable industry. That is where our efforts should be placed. We do support your comment.

**The Chairman:** We know in Canada and in the United States that our beef is safe to eat and that there is no danger to the consumer. We also know that the science says it is safe and that our beef is good.

We also know that the SRMs are controlled, both in Canada and the United States. There is no question of bad feed contaminating the animals. We also know that the Canadian and the U.S. markets have been totally harmonized and that the cattle move back and forth.

What do we do, once the market opens, to make sure it never closes again like this in our lifetime? What steps should we take? I am talking about this Senate committee. We are public

**Le sénateur Sparrow:** L'un de vous a parlé de la confiance du consommateur et de la confiance dans le marché et le secteur. C'est cela qui me préoccupe. On dirait que l'on essaie de faire porter le chapeau à quelqu'un et de trouver un profiteur. D'après tous les témoignages que j'ai vus ici et aux séances du comité de la Chambre des communes où je suis allé, je pense que personne n'a vraiment cherché à exploiter la situation. Il faut que le consommateur sache que personne n'est en train de dépouiller l'État.

On a parlé des sommes annoncées hier. Ce n'est que 80 \$ par tête et ça ne couvre pas les vaches pleines, celles qui ont déjà mis bas ou les plus de deux ans. On se retrouve avec des bêtes de moins de deux ans qui n'ont pas mis bas. Nous donnons en subvention aux agriculteurs 80 \$ pour chacune d'elles. Une bête comme celle-là vaut entre 800 \$ et 1 000 \$ sur le marché. Les 80 \$ vont aider un peu, mais ce n'est pas cela qui va sauver le secteur si la frontière ne rouvre pas. C'est dérisoire.

On parle d'une somme qui varie entre 800 millions de dollars et un milliard. Pour l'État et le contribuable, ce n'est pas peu. Je ne le conteste pas. Par contre, c'est peu pour le secteur de l'agriculture, de l'élevage, pour les propriétaires de ces jeunes bêtes, qui vont peut-être toucher cette subvention de 80 \$. Ce n'est pas cela qui va rembourser l'agriculteur de s'être occupé de cette vache pendant plus de trois ou quatre mois. Cela ne vaut pas plus.

Le risque, c'est que le consommateur dira qu'il subventionne grassement le secteur alors que ce n'est pas le cas. Personne ne gagne l'argent dont on dépouille le système, comme certains l'affirment. Je veux que ce soit bien clair. Dans mon esprit, personne ne dépouille ce secteur.

**Le sénateur Gustafson:** L'agriculteur qui se fait couper les cheveux à Vancouver se faire dire par le coiffeur: «Oh, vous êtes un de ces agriculteurs pleins aux as qui touchent tout cet argent».

**M. Read:** Nous avons fait une promesse au secteur dans son ensemble au mois d'août, y compris aux entreprises de conditionnement, et nous leur avons dit que nous allions soutenir cette activité. En juillet, nous avons commencé à forcer l'entrée du marché américain. Nous remercions nos alliés de nous avoir ouvert les portes. Vous avez tout à fait raison. Nous sommes convaincus qu'il s'agit d'un secteur capable de tenir. Nous devrions y concentrer nos efforts. Nous appuyons vos propos.

**Le président:** Nous savons au Canada et aux États-Unis que notre boeuf est sûr et ne présente aucun danger pour le consommateur. Nous savons aussi que les données scientifiques l'attestent et que notre boeuf est de bonne qualité.

Nous savons aussi que les MRS sont contrôlés, aussi bien au Canada qu'aux États-Unis. On sait que les aliments du bétail ne risquent pas de contaminer les bêtes. Nous savons aussi que les marchés canadien et américain sont harmonisés sur toute la ligne et que le bétail transite de part et d'autre.

Que devons-nous faire lorsque les marchés rouvriront pour s'assurer qu'ils ne se referment plus d'ici à la fin de nos jours? Quelles mesures faut-il prendre? Je parle de notre comité. Nous

policy-makers. We are not in the business of making money. As public policy-makers, what should we be thinking about doing to ensure this never happens again, given the four pre-conditions that I told you about — the SRMs, the science, the meat safety and the harmonization?

**Mr. Read:** There are no guarantees in life. We are trying to develop a trilateral agreement among Mexico, the United States and Canada, strictly on BSE. The science tells us we should adjust the standards, through the international review committee, the OIE, to accept a single-case finding. I think that is job two — to adjust global opinions on this disease to acceptance that it can be spontaneous. We do have it under control because of the SRM programs.

After we develop North American standards, then we owe it to ourselves to approach the OIE and these international review committees to accept our policy globally. We should protect ourselves in the future from being devastated by a single animal. That is a very important issue.

**Senator Sparrow:** No one can guarantee that. We do not know when foot-and-mouth disease may come to this land. Obviously, if it did, we would be shut out of the North American market. If that disease came to the United States, we would shut them out, too. We have to be aware of those health problems.

We must try to guarantee the best possible animal health standards in our country and encourage the North American market to do the same. That will lessen the danger of border closings in the future.

**Mr. Read:** Nothing is guaranteed.

**Mr. Van Solkema:** The OIE provides recommendations for standards. They cannot enforce any standards. No international body can do that. According to the science of BSE, every country in the world should have their borders open to us but they individually choose not to. If there were some mechanism to negotiate these types of trade issues among all countries and to uphold the OIE rulings, that would prove beneficial.

**The Chairman:** What about WTO standards?

**Mr. Van Solkema:** Could you take something like this to the WTO? I am not sure. That, too, is a process that could take seven years.

**Mr. Altwasser:** I support what the other two have said. Harmonization is critical because we have such a large stake in the U.S. market.

**The Chairman:** We are harmonized now and that is accepted on both sides of the border.

**Mr. Altwasser:** We are not totally there yet in terms of our feed policy on SRMs and whether we can include them in the meat and bone meal or whatever.

sommes ici pour déterminer les politiques. Pas pour faire de l'argent. À ce titre, que devons-nous envisager pour s'assurer que cela ne se reproduise plus, jamais, en songeant aux quatre préalables que j'ai évoqués: Les MRS, les données scientifiques, la salubrité de la viande et l'harmonisation?

**M. Read:** Dans la vie, rien n'est garanti. Nous essayons d'élaborer un accord trilatéral entre le Mexique, les États-Unis et le Canada qui concerne uniquement l'ESB. Les scientifiques nous disent que nous devons ajuster nos normes par l'intermédiaire du comité d'examen international, l'OIE, pour accepter la découverte d'un cas unique. Pour moi, c'est notre deuxième mission: amener les autres pays à accepter que l'apparition de cette maladie peut être spontanée. Elle est maîtrisée à cause des programmes MRS.

Quand nous aurons déterminé des normes nord-américaines, il nous faudra contacter l'OIE et le comité international d'examen pour que notre politique soit acceptée à l'échelle mondiale. Il faut nous prémunir contre les risques d'être ruinés par un seul cas. C'est très important.

**Le sénateur Sparrow:** Personne ne peut le garantir. On ignore quand la fièvre aphteuse pourra arriver ici. Si cela devait arriver, il est certain que nous serions exclus du marché nord-américain. Si la maladie frappait les États-Unis, nous leur fermerions nos portes aussi. Il faut être conscient de ces problèmes sanitaires.

Il faut tâcher de garantir les meilleures normes sanitaires animales au pays et encourager le reste du marché nord-américain à en faire autant. C'est cela qui réduira le danger de fermeture des frontières dans l'avenir.

**M. Read:** Rien n'est garanti.

**M. Van Solkema:** L'OIE a des normes à recommander. Elle ne peut pas les imposer. Aucun organisme international ne peut le faire. D'après ce que les scientifiques savent de l'ESB, tous les pays du monde devraient nous être ouverts mais chacun d'eux nous ferme sa frontière. Il serait bon de disposer d'un mécanisme quelconque pour régler par la négociation ce genre de problèmes commerciaux entre tous les pays et pour imposer les décisions de l'OIE.

**Le président:** Qu'en est-il des normes de l'OMC?

**M. Van Solkema:** Pourriez-vous saisir l'OMC d'un dossier comme celui-là? Je n'en suis pas sûr. Cela aussi pourrait prendre sept ans.

**M. Altwasser:** J'entérine ce que les deux autres ont dit. L'harmonisation est essentielle vu l'immensité de nos enjeux sur le marché américain.

**Le président:** L'harmonisation est chose faite et acceptée de part et d'autre de la frontière.

**M. Altwasser:** Ce n'est pas encore tout à fait chose faite pour la politique sur les aliments, sur les MRS et sur la question de savoir si nous pouvons les incorporer aux farines d'os et de viande.



Through OIE, we need to set realistic standards that do not penalize us like this. This is not an animal threat, and with the removal of SRMs, it is not really a human threat. The punishment is worse than the crime. We have to get beyond the paranoia with our trading partners.

**The Chairman:** What should we try to do to ensure that this border never closes in this way again and that we are not faced with this multi-billion dollar loss?

What about testing? The Japanese seem to think we should test every animal to give the world the confidence that is required, but you know what that costs. Is there any merit to that? Is that what we should be looking at?

**Mr. Read:** Science has told us that testing does not preclude or eradicate or work toward the herds. It has no science behind it. That is why we adopted the SRM program, to ensure our public's food is safe.

We visited Japan in January, and they have also visited us. While we were there — we put Dr. Norm Willis on the ground, you are all aware of that — they agreed to work with us on equivalents rather than 100 per cent testing. That is a big move for Japan. They realized their decision might not have been the right one, and that they overreacted.

Again, I come back to how you blend politics and science so they end up on the same road.

**Mr. Altwasser:** Yesterday at the round table, Dr. Murray of the CFIA presented a paper that showed that the probability of having more detected cases in this country is very real. We are not out of the woods after finding one animal — or two, if you count the one found in the U.S. as Canadian.

**The Chairman:** We are aware of that, and that is why we are trying to develop some kind of public policy to help us decide, when the next one comes along, what we should do to ensure we do not lose money because the market is closed.

**Mr. Altwasser:** We need some kind of acknowledgement on the part of our trading partner that a level of less than one in a million is acceptable and does not put us in the penalty box.

**Mr. Read:** That is why that trilateral discussion is critical and we should work on that first — Canada, the United States and Mexico.

**Senator Fairbairn:** I just wanted to comment that I think that is precisely what we are trying to do with the OIE.

**Mr. Read:** Yes.

**Mr. Van Solkema:** They are working to develop new rules.

De l'OIE, il nous faut des normes réalistes qui ne nous pénalisent pas de cette façon. Ce n'est pas une menace pour les bêtes et, avec l'élimination des MRS, ce n'est pas vraiment une menace pour l'humain non plus. Le châtiment est pire que le crime. Il faut que nos partenaires commerciaux surmontent leur paranoïa.

**Le président:** Que faut-il tâcher de faire pour s'assurer que la frontière ne se referme jamais plus de cette façon et que l'on ne souffre plus d'une perte de plusieurs milliards de dollars?

Qu'en est-il des tests? Les Japonais semblent penser qu'il faut tester chaque bête pour donner au reste du monde la confiance nécessaire, mais vous savez ce que cela coûte. Cette idée a-t-elle du mérite? Est-ce cela qu'il faut envisager?

**M. Read:** La science nous dit que les tests n'empêchent ni n'éliminent la maladie et ne profitent pas aux troupeaux. Ils n'ont aucun fondement scientifique. C'est pourquoi nous avons adopté le programme MRS pour veiller à ce que les aliments destinés à la population soient sans danger.

Nous nous sommes rendus au Japon en janvier, et une délégation japonaise est aussi venue ici. Pendant que nous étions là-bas — nous avons mis M. Norm Willis sur le terrain, vous le savez déjà tous — ils ont accepté de travailler avec nous sur des équivalents à la place de tests sur la totalité des bêtes. C'est beaucoup pour le Japon. Ils se sont rendu compte qu'ils n'ont peut-être pas pris la bonne décision, qu'ils avaient réagi de manière excessive.

Je le répète: il faut doser politique et science pour qu'elles aillent dans le même sens.

**M. Altwasser:** Hier à la table ronde, M. Murray, de l'ACIA, a présenté une communication qui a montré qu'il est très probable que l'on détectera d'autres cas au pays. On n'est pas sorti de l'auberge maintenant que l'on a trouvé une bête — ou deux, si vous considérez celle qui a été trouvée aux États-Unis comme une bête canadienne.

**Le président:** Nous le savons, et c'est pourquoi nous essayons d'élaborer une politique qui nous aidera à décider, la prochaine fois que cela arrivera, ce qu'il faut faire pour veiller à ce que l'on ne perde pas d'argent à cause de la fermeture du marché.

**M. Altwasser:** Il faut que notre partenaire commercial admette sous une forme ou sous une autre qu'un risque inférieur à un sur un million est acceptable et ne justifie pas que nous soyons sanctionnés.

**M. Reid:** C'est pourquoi ces échanges trilatéraux sont essentiels et que c'est à cela qu'il faut d'abord s'attaquer: le Canada, les États-Unis et le Mexique.

**Le sénateur Fairbairn:** C'est précisément, je crois, ce que nous essayons de faire avec l'OIE.

**M. Read:** Oui.

**M. Van Solkema:** Elle s'occupe d'élaborer de nouvelles règles.

**Senator Fairbairn:** We must try to develop rules that, in the future, would make it possible for Canada and the United States to work together to do what was necessary, and have the rest of the world know that we had a viable, healthy market.

**Mr. Read:** Yes.

**Senator Gustafson:** My understanding was that the Americans were testing, or are about to test, is it 8,000 or 800,000?

**Mr. Van Solkema:** It is 250,000. That is to show prevalence.

**The Chairman:** To try to get back into the Japanese and Korean markets.

**Senator Gustafson:** Will that force Canada into a similar position?

**Mr. Van Solkema:** Our understanding is that for us to show the equivalent type of testing, it is 12,000 or something like that.

**Mr. Read:** On the numerical scale, we are increasing surveillance across the country as we speak.

**Mr. Altwasser:** In this meeting that took place in the last couple of days, the CFIA proposed that their target is to test 30,000 cattle within two years.

**Mr. Van Solkema:** That is to show prevalence.

**The Chairman:** The testing is not as important as the SRM controls, which are already harmonized.

**Mr. Van Solkema:** That is right.

**The Chairman:** The Americans we talked to were very impressed with our SRM controls; it is not an issue.

**Mr. Van Solkema:** They adopted identical SRMs to ours.

**The Chairman:** Thank you, gentlemen, on behalf of the committee. The questions have been excellent and your responses have been even more excellent. They will certainly help us as we go on with the study. We will be filing a report, and one of the things we will be dealing with is what we should do to prepare for the future. The answers you have given in the last 15 minutes or so will be extremely helpful to us.

**Mr. Read:** If you do require more from us, please, we want to be part of the process and part of the solution as well.

**The Chairman:** Honourable senators, the meeting is adjourned. The committee adjourned.

OTTAWA, Thursday, March 25, 2004

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry, authorized to hear from time to time witnesses, including both individuals and representatives from organizations, on the present state and the future of agriculture and forestry in Canada, met this day at 8:37 a.m.

**Senator Joyce Fairbairn** (*Deputy Chairman*) in the Chair

**Le sénateur Fairbairn:** Il faut essayer d'élaborer des règles qui, dans l'avenir, permettront au Canada et aux États-Unis de collaborer pour faire ce qui est nécessaire, de manière à ce que le reste du monde sache que notre marché est viable et sain.

**M. Read:** Oui.

**Le sénateur Gustafson:** Je pensais que les Américains testaient ou étaient sur le point de tester... est-ce 8 000 ou 800 000 bêtes?

**M. Van Solkema:** C'est 250 000. Le but est de mesurer la prévalence.

**Le président:** Pour essayer de pénétrer à nouveau sur les marchés du Japon et de la Corée.

**Le sénateur Gustafson:** Cela va-t-il forcer le Canada à en faire autant?

**M. Van Solkema:** D'après ce que nous savons, dans notre cas, l'équivalence des tests serait d'environ 12 000.

**M. Read:** En chiffres, nous augmentons dès maintenant la surveillance à l'échelle du territoire.

**M. Altwasser:** À la réunion qui a eu lieu ces deux derniers jours, l'ACIA a suggéré que son objectif soit de tester 30 000 bêtes d'ici deux ans.

**M. Van Solkema:** Pour mesurer la prévalence.

**Le président:** Les tests ne sont pas aussi importants que les contrôles sur les MRS, qui sont déjà harmonisés.

**M. Van Solkema:** C'est juste.

**Le président:** Les Américains à qui nous avons parlé ont été très impressionnés par nos contrôles MRS; ce n'est pas un problème.

**M. Van Solkema:** Ils ont adopté des mesures MRS identiques aux nôtres.

**Le président:** Merci, messieurs, au nom du comité. Les questions ont été excellentes et vos réponses meilleures encore. Il est certain que cela va nous aider dans notre étude. Nous allons déposer un rapport et une de nos recommandations sera de nous préparer à l'avenir. Les réponses que vous nous avez données au cours des 15 dernières minutes nous seront d'un grand secours.

**M. Read:** Si vous voulez plus de renseignements, n'hésitez pas, nous voulons être de la partie et être un élément de solution.

**Le président:** Honorables sénateurs, nous avons terminé.

La séance est levée.

OTTAWA, le jeudi 25 mars 2004

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts autorisé à entendre de temps en temps les témoignages d'individus et de représentants d'organismes sur l'état actuel et les perspectives d'avenir de l'agriculture et des forêts au Canada, se réunit aujourd'hui à 8 h 37.

**Le sénateur Joyce Fairbairn** (*vice-présidente*) occupe le fauteuil.



**The Deputy Chairman:** Honourable senators, I am pleased to call to order the seventh meeting of this committee on the issues related to the cattle industry and BSE, bovine spongiform encephalopathy, which has attacked our cattle areas across this country.

I thank all of those who are watching this on CPAC, as well as those who are following our deliberations over the Internet.

For several months now, Canada has been faced with the consequences of BSE. Although, at the beginning, only one single case was discovered, this event has greatly affected farming communities across Canada. As we are all aware, the U.S. border was immediately closed to all Canadian cattle and beef products. The United States announced a partial opening of its border, by allowing beef imports of boneless meat from cattle less than 30 months old and from calves; however, the border still remains closed for live cattle. This represents more than 40 per cent of the value of exports of Canadian beef and beef products.

Over the last few weeks, we have heard from witnesses who have described for us the hardships experienced by Canadian farmers. Witnesses outlined for us the stressful and serious economic situation facing Canada's beef industry and raised several questions regarding trade issues, health and safety measures, compensation programs, as well as questions regarding the price of beef. I should underline that the health issues surrounding this crisis are very real in cattle country.

Earlier this week, the Prime Minister and the Minister of Agriculture, Mr. Bob Speller, announced a \$1-billion support program aimed at helping the livestock sector recover. It is designed to direct payments to producers as we, it is hoped, move towards the opening of the U.S. border for all our live cattle.

Honourable senators, this morning we have the pleasure to have before us two important groups. I should like to welcome, appearing on behalf of the Canadian Cattlemen's Association, Mr. Stan Eby, Mr. Hugh Lynch-Staunton, from southern Alberta, Ms. Anne Dunford and Mr. Jim Caldwell.

Following their presentation, we will hear from Mr. Art Price, from Sunterra Farms.

Welcome to Ottawa, although we seem to see you here all the time. We were very pleased to see Mr. Neil Jahnke, who is the president of the Canadian Cattlemen's Association, with the farmers in Picture Butte on Monday.

I now invite Mr. Eby to start off. We have one hour. Following your presentation, I would encourage my colleagues to be smart and snappy with their questions, so that we can get the most information possible on the record.

I should also like to welcome the Leader of the Opposition in the Senate, Senator Lynch-Staunton, who is here because he is interested in the issue.

**La vice-présidente:** Honorables sénateurs, j'ouvre la septième séance du comité qui étudie les questions liées à l'industrie du bétail et à l'ESB, l'encéphalopathie spongiforme bovine, maladie qui a frappé le bétail de notre pays.

Je remercie tous ceux qui suivent nos délibérations sur CPAC ainsi que sur l'Internet.

Depuis plusieurs mois maintenant, le Canada fait face aux conséquences de la crise de l'ESB. Bien qu'un seul cas de cette maladie ait été découvert, cela a eu d'énormes conséquences pour les collectivités agricoles du Canada. Comme nous le savons tous, la frontière américaine a été immédiatement fermée aux bovins canadiens et aux produits bovins. Les États-Unis ont partiellement rouvert la frontière en permettant les importations de boeuf désossé provenant de bovins de moins de 30 mois et de veaux; la frontière continue cependant d'être fermée au bétail vivant, lequel représente 40 p. 100 de la valeur des exportations de bovins et de produits bovins canadiens.

Au cours des dernières semaines, nous avons entendu des témoins qui nous ont décrit le tort que la fermeture de la frontière a causé aux agriculteurs canadiens. Ils nous ont expliqué la situation économique difficile et grave à laquelle est confrontée l'industrie bovine canadienne et ont soulevé plusieurs questions relatives au commerce, à la santé et à la sécurité, aux programmes d'indemnisation ainsi qu'au prix du boeuf. J'aimerais insister pour le fait que cette crise a des conséquences réelles sur la santé dans les régions bovines.

Plus tôt au cours de la semaine, le premier ministre et le ministre de l'Agriculture, M. Bob Speller, ont annoncé la mise en oeuvre d'un programme de soutien de 1 milliard de dollars destiné à venir en aide au secteur de l'élevage du bétail. Des paiements directs seront versés aux producteurs en attendant la réouverture de la frontière américaine au bétail vivant canadien.

Honorables sénateurs, nous avons le plaisir ce matin d'accueillir deux groupes importants. J'aimerais souhaiter la bienvenue aux représentants de la Canadian Cattlemen's Association, M. Stan Eby, M. Hugh Lynch-Staunton, et du sud de l'Alberta, Mme Anne Dunford et M. Jim Caldwell.

Après que ces témoins auront comparu, nous entendrons M. Art Price, de Sunterra Farms.

Je vous souhaite la bienvenue à Ottawa, bien qu'on ne puisse pas dire que ce soit la première fois qu'on vous y voit. Nous avons beaucoup appréciés rencontrer avec les agriculteurs à Picture Butte lundi, M. Neil Jahnke, président de la Canadian Cattlemen's Association.

J'invite maintenant M. Eby de bien vouloir commencer la présentation. Nous avons une heure. Après votre présentation, j'encourage mes collègues à poser des questions brèves pour que nous puissions obtenir le plus d'information possible.

J'aimerais aussi souhaiter la bienvenue au leader de l'opposition au Sénat, le sénateur Lynch-Staunton, qui participe à cette réunion parce qu'il s'intéresse beaucoup à la question.

**Senator Lynch-Staunton:** Also, I am here to declare a very welcome conflict of interest.

**The Deputy Chairman:** Yes, Senator Lynch-Staunton's cousin is here. We know that this is a happy reunion for both of them.

**Senator Lynch-Staunton:** It is. I appreciate that.

**Mr. Stan Eby, Vice-President, Canadian Cattlemen's Association:** Honourable senators, it is a pleasure to be here today representing the Canadian cattle industry. As you are well aware, the cattle industry is nation-wide. We represent each province at the Canadian Cattlemen's Association level.

We welcome the opportunity to meet with you today. You have already introduced Ms. Dunford and Mr. Lynch-Staunton. Mr. Lynch-Staunton is also in a political frame of mind today: Tomorrow, he is running for vice-president of the Canadian Cattlemen's Association tomorrow. We wish him well.

My presentation will be short. I believe it is more important that you ask questions, and we will try to answer them for you.

I am sure you are very much aware of just how tough things are in our industry. We have a real mess on our hands. Our industry is 10 months into the BSE crisis. Although there have been times when things have looked somewhat optimistic, there have been many lows along the way. Each time we seem to get a gain, an offset appears.

While we are optimistic that our trade restrictions will be lifted, we also have to live with the possibility that many cattle, especially older cattle, will not be treated for quite some time. The December 23 diagnosis of a second BSE animal, which was imported from northern Alberta, sent a shock wave through the industry. Prior to the second diagnosis, we were optimistic that the market to the U.S. would reopen. Now, not only are we closed out of the most international markets, so too are the Americans. The Americans have also seen their prices fall. This has come home to haunt them as much as it is haunting us.

Even if the U.S. border were to open tomorrow, it will not be the same market it was prior to December 23, 2003, or even prior to May 20, 2003. There was a great deal of optimism in Canada prior to the new case in Washington State. It appeared that the U.S. market would soon open to live, young cattle, and this was reflected in the marketplace. Replacement cattle were selling close to pre-BSE levels.

The uncertainty that has gripped the industry is further complicating its ability to obtain capital. Lenders are starting to apply pressure. The uncertainty has pushed producers to the edge of desperation and panic. It is important for everyone to

**Le sénateur Lynch-Staunton:** J'aimerais déclarer un conflit d'intérêts que je reconnais volontiers.

**La vice-présidente:** Oui, le sénateur Lynch-Staunton compte un cousin par les témoins. Nous savons que les deux cousins sont heureux de se rencontrer.

**Le sénateur Lynch-Staunton:** En effet.

**M. Stan Eby, vice-président, Canadian Cattlemen's Association:** Honorables sénateurs, je suis heureux de comparaître aujourd'hui devant le comité au nom de l'industrie bovine canadienne. Comme vous le savez, cette industrie est répartie dans tout le pays. Notre association représente les éleveurs de bovins de toutes les provinces.

Nous sommes heureux de l'occasion qui nous est donnée de vous rencontrer aujourd'hui. Vous avez déjà présenté Mme Dunford et M. Lynch-Staunton. M. Lynch-Staunton pense aussi à la politique aujourd'hui. Demain, des élections auront lieu pour choisir le dirigeant de la Canadian Cattlemen's Association, et il se présente au poste de vice-président. Nous lui souhaitons bon succès.

Ma présentation sera brève. Je pense qu'il est d'ailleurs plus important que vous puissiez nous poser des questions.

Vous savez à n'en pas douter à quel point la situation est difficile dans notre industrie à l'heure actuelle. Il s'agit d'une véritable catastrophe. La crise de l'ESB dure maintenant depuis 10 mois. Bien que la situation semblait vouloir s'améliorer à certains moments, nous avons souvent été déçus. Chaque fois qu'une lueur d'espoir pointe, une autre tuile nous tombe dessus.

Bien que nous ayons bon espoir que les restrictions auxquelles nous faisons face soient levées, nous devons accepter la possibilité très réelle que le sort de nombreux bovins, en particulier des bovins plus âgés, reste en suspens encore pendant longtemps. La découverte, le 23 décembre dernier d'un second cas d'ESB, diagnostiqué chez une vache importée du nord de l'Alberta, a transmis une onde de choc dans toute l'industrie. Avant ce second diagnostic, nous pensions vraiment que nous pourrions de nouveaux écouler nos produits sur le marché américain. Or, non seulement la plupart des marchés internationaux nous sont-ils fermés, mais ils sont maintenant aussi fermés aux États-Unis. Les éleveurs de bétail américains ont aussi vu le prix de leurs produits bovins chuter. Ils font maintenant face à un problème aussi grave que le nôtre.

Même si la frontière américaine devait ouvrir demain, le marché ne sera pas le même qu'avant le 23 décembre 2003 ou avant le 20 mai 2003. L'optimisme était grand au Canada avant la découverte d'un nouveau cas d'ESB dans l'État de Washington. Nous devions pouvoir vendre les bovins plus jeunes sur le marché américain à des prix se rapprochant des prix d'avant la crise de l'ESB.

L'incertitude qui règne actuellement explique qu'il soit difficile à l'industrie d'obtenir des capitaux. Les prêteurs commencent à exercer des pressions. Cette incertitude pousse les producteurs au désespoir et à la panique. Il va s'en dire que la situation est source



recognize the stress factor here, not only with respect to producers but also in terms of other associated businesses in our industry.

The budget announcement this past Tuesday will provide some assistance to producers. Given that we are facing severe financial trouble, we welcomed, and appreciate, the announced government help.

To digress for a minute, as honourable senators are aware, our industry is made up of different sectors. It is important to recognize that the level of hurt has been different in different sectors. Our association is doing all we can to try to keep the industry functioning. We continue to lobby our American counterparts; it is in their interest to have the border open and for normal trade to resume between our two countries. The Canadian government has also been working hard to convince their counterparts in the U.S. government to open the borders.

As a point of interest, our export markets — as you are well aware, we export more than half of our production — are closed right now. We have tabulated that it is costing about \$192 per animal, not having all of the export markets open to the various cuts and pieces that go to other markets. I can supply the details of that \$192. That is an indication of the value of export markets on a per-head basis in our country.

While the market is not functioning as it should, there has been progress in getting markets open and trying to create demand for Canadian beef products.

Last September, we started to export beef to over a dozen countries, and the list continues to grow. The biggest market is the U.S.; and Mexico has also come on strong, which pleases us. Our slaughter volumes are running about pre-BSE levels. New capacity should be coming on stream later this year. Much of this new capacity will be directed to manufacturing-type animals, cows and bulls, which have not had a market since the border closed last year.

Our processors tell us they are able to sell all that they are producing and the system is not backed up for beef and beef products.

Domestic demand and consumer confidence have held firm, according to consumer research conducted in January in both Canada and the U.S. There is little doubt that consumers have been more than loyal to the beef industry, and we certainly appreciate that.

de grand stress non seulement pour les producteurs, mais aussi pour ceux qui oeuvrent dans des industries liées à l'industrie bovine.

Le budget annoncé mardi dernier aidera quelque peu les producteurs. Compte tenu des difficultés financières auxquelles nous faisons face, cette aide gouvernementale est la bienvenue.

Permettez-moi de changer de sujet pendant un instant. Comme les honorables sénateurs le savent, notre industrie se compose de différents secteurs. Il importe de comprendre que tous les secteurs n'ont pas été touchés de la même façon par cette crise. Notre association fait tout ce qu'elle peut pour que l'industrie continue de fonctionner. Nous poursuivons nos efforts de lobbying auprès de nos homologues américains puisqu'il est également dans leur intérêt que la frontière rouvre au commerce normal entre nos deux pays. Les représentants du gouvernement canadien ont aussi travaillé d'arrache-pied pour essayer de convaincre leurs homologues aux États-Unis de la nécessité de rouvrir la frontière.

J'aimerais signaler que nos marchés d'exportation — et comme vous le savez, nous exportons la moitié de notre production — sont fermés à l'heure actuelle. Nous avons calculé que le fait que nous ne puissions pas écouler les coupes et les pièces de viande sur d'autres marchés coûte environ 192 \$ par animal. Je peux vous expliquer comment nous sommes parvenus à cette somme de 192 \$ qui donne une idée de la valeur des marchés d'exportation par tête de bétail.

Bien que le marché ne fonctionne pas comme il le devrait, certains progrès ont été réalisés en vue de sa réouverture et l'on est parvenu à créer une certaine demande pour les produits bovins canadiens.

En septembre dernier, nous avons commencé à exporter du bœuf vers plus d'une douzaine de pays et la liste de ces pays continue s'allonger. Les États-Unis constituent notre principal marché, mais le marché mexicain s'est aussi développé, ce qui nous réjouit. Les niveaux d'abattage se rapprochent maintenant de ce qu'ils étaient avant la crise de l'ESB. Notre capacité devrait augmenter un peu plus tard au cours de l'année. Cette nouvelle capacité nous permettra d'écouler sur le marché des vaches et des taureaux, qui pourront servir à la fabrication de certains produits, et que nous n'avons pas pu vendre sur le marché depuis la fermeture de la frontière l'an dernier.

Les transformateurs nous disent qu'ils peuvent vendre tout ce qu'ils produisent et qu'ils n'ont pas accumulé de stocks de bovins et de produits bovins.

La demande intérieure pour les produits bovins s'est maintenue ainsi que la confiance des consommateurs dans nos produits comme le confirment des recherches menées auprès des consommateurs, en janvier, tant au Canada qu'aux États-Unis. Les consommateurs ont fait preuve de grande loyauté envers l'industrie bovine et nous leur en sommes reconnaissants.

There has been some question, however, about whether lower prices received by producers have been passed on to consumers. This is presently under review. There is a time frame in play here, however. We are seeing things return to normal market functionality, as we speak.

Everyone wants to know when the border will open. We wish we knew. Every time we make a prediction, there is another bend in the road. However, the United States has completed its investigation on its case of BSE. We now know that the comment period for their new rulemaking process will end April 7. We hope the review of the comments will be short and that the borders will be opened as soon as possible after that date. That will allow live cattle to start moving south.

This rule could establish the template that many countries will use to reopen to both Canada and the United States. In other words, a number of countries are watching how the U.S. is treating Canada.

The international panel of experts has completed its review of the U.S. investigation. The panel has indicated that this is a North American industry and as such has called on the United States to take leadership in trade matters by adopting import-export policies in accordance with international standards, to encourage the discontinuation of irrational trade barriers.

The BSE round table that reports to the Minister of Agriculture is working on various scenarios that look at different dates for reopening the border to live cattle and the necessary transition measures to deal with the various possibilities. In other words, if the border does not open, what are our contingency plans? Those are being worked on.

How do we make the cattle industry less vulnerable to this type of risk in the future — which is one of the major long-term concerns of our industry? How do we make it less vulnerable and remain viable and functioning well?

Another area of concern, and something the Canadian government has been working on for some time, is harmonization of rules with the U.S. vis-à-vis their specified risk material and the feed ban. Those consultations are ongoing. There has been movement on that. There is a group working in Washington at present. There is a three-nation meeting next week to address these issues and to harmonize the systems.

I should point out that harmonization has to be done right, and we only have one chance to do it. We must be diligent to get it right.

Certains se sont cependant demandé si les bas prix obtenus par les producteurs s'étaient répercutés sur les prix à la consommation. Cette question fait actuellement l'objet d'un examen. Il faut cependant tenir compte du contexte temporel. Le marché recommence maintenant à fonctionner de façon normale.

Tout le monde voudrait savoir quand la frontière rouvrira. Nous aimerions bien le savoir aussi. Chaque fois que nous avançons une date, nous subissons un autre revers. Les États-Unis ont terminé leur enquête sur le cas d'ESB. Nous savons que la période pour le dépôt des observations prévue dans le cadre de leur nouveau processus d'établissement des règles prend fin le 7 avril. Nous espérons que l'examen de ces observations sera rapide et que la frontière sera rouverte aussitôt que possible après l'achèvement de ce processus. Le bétail vivant pourra alors être exporté vers le sud.

De nombreux pays pourraient ensuite suivre le même processus pour rouvrir leurs frontières aux produits provenant du Canada et des États-Unis. Autrement dit, de nombreux pays surveillent la façon dont les États-Unis traitent le Canada.

Le groupe de spécialistes internationaux a terminé son examen de l'enquête menée aux États-Unis. Ce groupe a fait observer que l'industrie est de portée nord-américaine et a donc demandé aux États-Unis de faire preuve de leadership dans les questions commerciales en adoptant des politiques sur les importations et les exportations qui cadrent avec les normes internationales, et ce dans le but d'empêcher le maintien d'obstacles irrationnels au commerce.

La table ronde sur l'ESB qui doit faire rapport au ministre de l'Agriculture examine divers scénarios comportant des dates variables pour la réouverture de la frontière au bétail vivant et étudie les mesures de transition qui seront nécessaires en fonction de ces diverses possibilités. Autrement dit, il s'agit d'établir des plans d'urgence au cas où la frontière ne rouvrirait pas. C'est ce qu'on fait à l'heure actuelle.

Comment faire en sorte que l'industrie du bétail soit moins vulnérable à ce genre de risque dans l'avenir étant donné que c'est l'une des grandes préoccupations de notre industrie? Comment l'industrie peut-elle être moins vulnérable tout en demeurant viable et en mesure de fonctionner adéquatement?

Une autre question qui préoccupe notre industrie et sur laquelle le gouvernement canadien travaille depuis un certain temps, c'est l'harmonisation des règles canadiennes et américaines en ce qui touche les abats à risque et les provendes. Des consultations sont en cours sur cette question. Certaines concessions ont été faites. Un groupe travaille actuellement sur ce dossier à Washington. Des représentants de trois pays se réuniront la semaine prochaine pour étudier ces questions ainsi que celles de l'harmonisation de nos systèmes.

Il faut veiller à ce que le dossier de l'harmonisation soit bien mené; nous ne pourrions pas nous y reprendre à deux fois. Nous devons veiller à ne pas faire d'erreur.



There is no easy answer to the current dilemma. We do know, however, that this is a joint venture. We have been working closely with the government as well as opposition parties. We have worked closely with our American counterparts at the National Cattlemen's Beef Association, the NCBA. We believe that without their cooperation, we would not have the border open as much as we have today.

The NCBA understands that a North American market is what we must work toward. They also realize that the rules governing BSE are too harsh for the risk involved and must be changed.

However, we also realize that this is an election year in the U.S. I do not know why politics and science mix, but we are in that situation.

Madam Chairman, that concludes my formal presentation. I would invite questions to our people here.

**The Deputy Chairman:** First, in response to your fine brief, on behalf of the senators, I want to thank your association for its fine work with your American counterparts. Your work has been never-ending, and it is very much appreciated by the government.

I believe you also know that our Minister of Agriculture, Mr. Speller, after the announcement on Monday of the emergency relief program, the transitional program, for the cattle industry, was on his way to Washington for another round of talks on this matter.

In my working life I have always been paid to look at the worst possible scenario. However, based on the views of your association president and our minister, there does seem to be a flicker of light down there. The more we can do to make it brighter, we will.

Everybody considers this an issue of borders, cattle and money. However, it is also an issue of people and families and towns, and their ability to retain their businesses, which are all in a precarious state right now. Perhaps you could say something about that, because there is more to this than simply the business side of it. This is about people.

**Mr. Eby:** The stress on various components of our industry and of the fabric of our community is certainly challenged with this kind of a situation. Prior to May 20, where we had a functioning market, did we really appreciate all that was involved in our market and industry? When it stopped, we definitely had an appreciation for what was involved.

We are now seeing pressures from lenders. Our livestock has not moved as it usually does, so auction markets, trucking operations and the suppliers of those businesses are also feeling the ramifications of a market that is not functioning. It is very difficult to measure.

We are seeing a higher level of frustration each week as this moves along. Part of the frustration, I believe, is that people are so far away from where the decisions are being made. Mr. Lynch-Staunton, Ms. Dunford and Mr. Caldwell are close to it, but we

Le dilemme actuel n'est pas facile. Nous savons cependant qu'il s'agit d'une entreprise commune. Nous avons travaillé étroitement avec le gouvernement ainsi qu'avec les partis d'opposition. Nous avons travaillé étroitement avec nos homologues américains de la National Cattlemen's Beef Association, la NCBA. Nous avons que sans leur aide, la frontière serait complètement fermée à nos produits.

La NCBA comprend que nous devons oeuvrer à assurer le bon fonctionnement du marché nord-américain. L'Association est consciente du fait que les règles touchant l'ESB sont trop rigides compte tenu du niveau de risque qui existe et qu'elles doivent être changées.

Nous savons cependant qu'il s'agit d'une année d'élections aux États-Unis et je ne sais pas s'il est possible de dire que la politique et les sciences font bon ménage.

Madame la présidente, cela met fin à mon exposé officiel. Je suis maintenant prêt à répondre à vos questions.

**La vice-présidente:** Il s'agit d'un excellent mémoire. Au nom des sénateurs, j'aimerais remercier votre association de son excellent travail auprès de vos homologues américains. Vous n'avez pas ménagé vos efforts et le gouvernement vous en est reconnaissant.

Je pense que vous savez aussi que le ministre de l'Agriculture, M. Speller, après avoir annoncé la mise en oeuvre d'un programme d'aide d'urgence destiné à l'industrie du bétail, devait participer à une nouvelle série de discussions sur la question à Washington.

Dans ma vie professionnelle, on m'a toujours payée pour examiner les pires scénarios possibles. D'après le président de votre association et d'après notre ministre, il semble qu'il y ait cependant une lueur d'espoir. Nous ferons tout ce que nous pourrions pour que cette lueur devienne plus vive.

Tout le monde pense que tout tourne autour des frontières, du bétail et de l'argent. Or, tout tourne autour des producteurs et de leurs familles et des villes et des entreprises qui sont actuellement dans une situation très précaire. J'aimerais que vous nous parliez du côté humain de ce problème. Ce sont avant tout des gens qui sont touchés.

**M. Eby:** On peut certainement dire que cette crise a créé beaucoup de stress pour les divers éléments de notre industrie ainsi que pour nos collectivités. Avant le 20 mai, c'est-à-dire lorsque le marché fonctionnait, étions-nous vraiment conscients de la complexité de notre marché et de notre industrie? Nous nous en sommes certainement rendus compte après cette date.

Les prêteurs commencent maintenant à exercer des pressions. Comme nous n'avons pas pu écouler notre bétail comme nous le faisons normalement, les marchés aux enchères, les entreprises de camionnage et les fournisseurs de ces entreprises ont aussi ressenti les effets de la fermeture du marché. Il est très difficile d'évaluer toutes les conséquences de cette crise.

Le niveau de frustration des divers intervenants augmente chaque semaine. Je crois que cette frustration s'explique en partie du fait que les producteurs sont très éloignés du lieu où les décisions se prennent. M. Lynch-Staunton, Mme Dunford et

are still somewhat distant from it. As I mentioned before, the harmonization of rules has to be done right, once, because there are long-term ramifications of that. As a producer, I feel that I am far away from things, I have no control, and that adds to the stress in the community. To evaluate the toll that it is taking on the community in other businesses is very difficult, but it is also very real and it is happening.

**Senator Mercer:** I should first like to welcome you. We are very glad to see you. We have heard from all of the players over the last little while. We have had some people from the industry — retailers, packers, the scientists and the producers. As the representative of the producers, I have a number of questions for you, but, first, I want you to know that you are among friends here. One thing that has been common throughout the debates of this committee is our support for the producers and the farmers, and trying to help find solutions to the problems.

I have particularly been on the side of the consumer as well, but I will drop my consumer questions to a certain extent this morning, to try to concentrate on the farmer.

I am trying to ascertain whether, over the past little while, you as a producer, or us representing the government, have been taken for a ride by somebody in the system. Money has been put into the system, both by the federal government and by provincial governments — close to \$1 billion previously, and now the Prime Minister-announced \$1 billion earlier this week. I applaud that effort. I only hope that all of the farmers will benefit.

What I really want to know is this: In your evaluation of the program — the previous program, not the one announced this week — did the money actually get to the producers? If not, do you know where it went? If the initial programs were designed to help farmers and no money ended up in their hands, are you satisfied that the new program will get money in the hands of the farmers? We have questioned whether the money actually ended up where the government wanted it to go.

**Mr. Eby:** I will ask Mr. Lynch-Staunton to reply to that.

**Mr. Hugh Lynch-Staunton, Director, Canadian Cattlemen's Association:** He is leaving the easy questions to me.

It is very hard to know where the money went. Let me just back up a little bit and add my appreciation to the Government of Canada and the provincial governments. They have been remarkably generous and, particularly the last few months, have included us and have consulted with us. We appreciate that.

The previous program, in our view, was flawed, in that the money was tied to slaughter and there was a time limit on it. We had a situation with limited slaughter capacity and a very strong

M. Caldwell en sont près, mais nous en sommes un peu plus éloignés. Comme je le disais, l'harmonisation des règles doit être bien menée parce qu'elle aura des conséquences à long terme. En tant que producteur, j'ai l'impression de ne pas exercer d'influence sur la situation et cela ajoute au stress dans mon cas comme dans celui des autres producteurs. Il est très difficile d'évaluer les conséquences globales de cette crise dans les collectivités, mais elles sont très réelles.

**Le sénateur Mercer:** J'aimerais d'abord vous souhaiter la bienvenue. Nous sommes heureux de vous voir. Nous avons entendu le point de vue de tous les intervenants au cours des dernières semaines. Nous avons entendu le témoignage de représentants de l'industrie comme les commerces au détail, les transformateurs, les scientifiques et les producteurs. J'ai plusieurs questions à vous poser à titre de représentant des producteurs, mais j'aimerais d'abord vous dire que vous vous trouvez ici en présence d'amis. Notre comité a toujours manifesté son appui pour les producteurs et les agriculteurs et nous essayons de trouver des solutions aux problèmes auxquels ils font face.

J'ai en particulier appuyé les consommateurs, mais je vais plutôt concentrer mon attention sur les producteurs aujourd'hui.

J'essaie d'établir si les producteurs ou les représentants gouvernementaux ont été dupés par quelqu'un au sein du système. Tant les gouvernements fédéral que provinciaux ont dégagé des fonds pour venir en aide aux producteurs, à hauteur de près de 1 milliard de dollars, et le premier ministre a maintenant annoncé plus tôt au cours de la semaine l'octroi supplémentaire de 1 milliard de dollars pour le gouvernement fédéral. Je m'en réjouis. J'espère simplement que tous les agriculteurs bénéficieront de cette aide.

Voici la question que j'aimerais vous poser. D'après vous, l'argent prévu dans le cadre du programme — je parle du programme précédent et non pas de celui qui a été annoncé cette semaine — est-il vraiment allé aux producteurs? Si ce n'est pas le cas, savez-vous où il est allé? Si le programme initial visait à aider les agriculteurs et qu'aucun argent ne leur est parvenu, pensez-vous qu'il en sera autrement avec ce nouveau programme? Nous nous sommes demandé si l'argent était vraiment parvenu à ceux à qui le gouvernement le destinait.

**M. Eby:** Je vais demander à M. Lynch-Staunton de bien vouloir répondre à cette question.

**M. Hugh Lynch-Staunton, directeur, Canadian Cattlemen's Association:** Il me demande de répondre aux questions faciles.

Il est très difficile de savoir où l'argent est allé. Permettez-moi d'abord de dire que je suis aussi reconnaissant au gouvernement du Canada et aux gouvernements provinciaux pour leur aide financière. Ils ont été remarquablement généreux et, en particulier au cours des derniers mois, ils nous ont consultés et fait participer aux négociations. Nous leur en savons gré.

Le programme précédent, à notre avis, était inadéquat dans la mesure où l'argent versé devait compenser les producteurs pour les animaux abattus et parce qu'il comportait une date limite. La



incentive for these cattle to hit a market. There have been many fingers pointed at other people in the food chain, but what happened was unprecedented.

Where did the money go? It is hard to trace. Some of it was passed on through the feeding industry back to the price of feeder cattle. There has been much speculation about excessive profits. I cannot tell the extent of that. I suspect, personally, that the excessive profit has been exaggerated a little bit. We think the new program is market neutral. As you are aware, that is always the difficulty when you put significant money into an industry. We think this one will work a lot better.

**Senator Mercer:** I am from Nova Scotia, so I am interested in what is happening in Nova Scotia. The vice-president of the Nova Scotia Cattlemen's Association, Jim Bremner, says that the fine print of the new deal announced this week indicates that he will not be getting much money through the aid package. As an eastern Liberal, I never thought I would read these words — I am quoting from a farmer in the East: Mr. Bremner says this: "We have tried to get help for the industry. In the end, it all boils down to politics." My other colleagues from the East will find this amusing. Mr. Bremner goes on to say, "It is a political thing. It is counting votes in Western Canada." It is unusual for us Liberals to read a line like that, that we are counting votes in Western Canada.

In certain parts of the industry, for example, in Nova Scotia, many farmers have sold off their herds but still have a serious interest in what will happen. Do you see any way that the newly announced program can help those people who have sold off their herds but who will want to be back in the business as soon as there is movement of cattle across the border?

**Mr. Eby:** Bear in mind that the program announced on Monday of this week was split in three areas. There was a \$680-million direct cash payment; there was \$250 million — I think the numbers are right — for transition; and there was a \$65-million top-up to the 2002 Canadian Farm Income Program, CFIP. There is also the new agriculture policy framework and the CAIS program that fits in this. Working with some of the Agriculture Canada people the other day, I asked: How much money has the federal government put into the beef industry this year? It is difficult to come up with a final figure because we have overlap of these programs.

In direct answer to your question — will your friend who sold his cattle get anything out of this program? — there is a possibility that he will. With the CAIS program that is in place in your province, how will his margins work on that?

In designing the program, how do you get as many people as possible covered for the various situations? Bear in mind, I mentioned earlier the various sectors — for example, the

capacité de l'abattage était limitée et le programme visait à encourager la vente sur le marché des animaux. Beaucoup de gens ont pointé du doigt certains maillons de la chaîne alimentaire, mais la situation était sans précédent.

Où est allé l'argent? C'est difficile à dire. Une partie de cet argent est allé à l'industrie de l'alimentation du bétail et ensuite à l'industrie des bovins d'engraissement. Il a été beaucoup question de profits excessifs. Je ne peux pas vraiment vous en dire beaucoup là-dessus. Je pense qu'on a exagéré quelque peu l'importance des profits que certains ont réalisés. Nous pensons que le nouveau programme n'avantage pas un secteur plutôt qu'un autre. Comme vous le savez, c'est toujours le problème qui se pose lorsqu'on accorde les sommes importantes à une industrie. Nous pensons que ce nouveau programme donnera de meilleurs résultats.

**Le sénateur Mercer:** Comme je viens de la Nouvelle-Écosse, je m'intéresse à ce qui se passe dans ma province. Le vice-président de la Nova Scotia Cattlemen's Association, Jim Bremner, dit que les producteurs de la province ne recevront pas beaucoup d'argent dans le cadre du nouveau programme. En tant que libéral de l'Est, je n'ai jamais pensé que je lirais ces mots et je cite ici un agriculteur de l'Est. M. Bremner dit ceci: «Nous avons essayé d'obtenir de l'aide pour l'industrie. C'est la politique qui l'emporte toujours». Mes collègues de l'Est trouveront ceci amusant. M. Bremner poursuit en disant ceci: «La décision est politique. Il s'agit de gagner des votes dans l'ouest du Canada». Il est inhabituel pour les libéraux d'entendre quelqu'un leur reprocher d'essayer d'acheter des votes dans l'Ouest canadien.

Dans certaines régions comme la Nouvelle-Écosse, de nombreux agriculteurs ont vendu leurs troupeaux, mais ils s'intéressent toujours à ce qui se passe dans l'industrie. Le nouveau programme viendra-t-il en aide aux agriculteurs qui ont vendu leur cheptel, mais qui aimeraient réintégrer l'industrie dès que la frontière rouvrira au bétail vivant?

**M. Eby:** N'oubliez pas que le programme annoncé lundi comportait trois composantes. Il y a d'abord les paiements en espèces directs de 680 millions de dollars, les 250 millions de dollars, si je ne m'abuse, pour la période de transition; et les 65 millions de dollars pour le Programme canadien du revenu agricole 2002. Il y a aussi le nouveau cadre stratégique pour l'agriculture et le PCSRA qui en fait partie. Voici ce que j'ai demandé à des représentants d'Agriculture Canada l'autre jour: Combien d'argent le gouvernement fédéral a-t-il donné à l'industrie du bétail cette année? Il est difficile de le savoir parce qu'il y a chevauchement de tous ces programmes.

Quant à la question que vous posiez, à savoir si les producteurs qui ont vendu leur cheptel recevront de l'aide dans le cas de ce programme, c'est possible. Il s'agit de savoir à combien s'élèvera cette aide compte tenu du PCSRA qui est en oeuvre dans votre province.

Comment concevoir un programme de façon à ce que le plus grand nombre possible de gens puissent y avoir accès? Il ne faudrait pas oublier tous les secteurs que j'ai mentionnés plus tôt,

purebred sector, the commercial cow-calf sector, backgrounders and feedlot sectors. The situation across those sectors differs.

So, I said, I think your friend will have some response. Will it be enough? That remains to be seen; that could be the big question.

Back to the original question: We certainly want to acknowledge the non-partisan approach to our BSE concern from all parties. There has been a positive response from all parties — which makes it much easier to keep the politics to the side and the issue ahead of us.

I will ask Ms. Dunford to talk about the numbers, the way our market stopped and what we had to do with the program to get things started.

**Ms. Anne Dunford, Senior Analyst, Canadian Cattlemen's Association:** We have 90,000 producers across country and close to 15 million cattle. How do you get the money to the right places? Obviously, that is a challenge.

The first program was directed more to getting the slaughter cattle markets moving and happening again. It did that — it forced cattle to market in order to get the payment. You then get this dysfunction of supply and demand.

Initially after May 20, slaughter levels dropped from 70,000 head a week to 40,000. We could not continue at that rate. We needed to get back up to capacity. As we moved through the summer of 2003, that certainly happened. You heard Mr. Eby's comments this morning. Processing levels are running at capacity now, so we are getting through the cattle, but we are still most certainly challenged with more cattle than capacity. That will be an ongoing issue until this situation is resolved and the border is reopened.

**The Deputy Chairman:** It might be noted that, under the new program, the producers with cattle will receive a payment of up to \$80 per bovine animal on inventory as of December 31, 2003.

**Senator Lynch-Staunton:** Obviously, I am not here for my knowledge of industry but to hear my cousin and his associates' views. I had the opportunity to visit the Lynch-Staunton cattle ranch in the foothills of Alberta, near Pincher Creek. Every time he and I would sit across a table, he would complain about all that was wrong with Ottawa and advance his views on legislation, both proposed and passed — not to name any in particular, but an registry comes to mind, as well as cruelty to animals and a few others. I am now tempted to reverse roles. However, that may handicap his election campaign.

Welcome. This is a learning process for me. At the risk of asking you questions the answers to which are known by my colleagues, I will begin my questioning. You mentioned, Mr. Eby,

comme le secteur des pur-sang, le secteur commercial de l'élevage-naisseur, les éleveurs de bovins d'engrais et les parcs d'engraissement. La situation pourrait varier d'un secteur à l'autre.

Votre ami producteur recevra donc une certaine aide. Sera-t-elle suffisante? Cela reste à voir.

Revenons à la question initiale. Nous considérons que tous les partis ont fait abstraction de considérations partisans dans le dossier de l'ESB. Nous avons obtenu une réaction positive de la part de tous les partis et c'est beaucoup plus simple lorsque les considérations politiques n'interviennent pas.

Je vais demander à Mme Dunford de vous donner des chiffres et de vous expliquer quelles ont été les conséquences de la crise sur notre marché et comment le programme a contribué à améliorer la situation.

**Mme Anne Dunford, analyste principale, Canadian Cattlemen's Association:** Le pays compte 90 000 producteurs et près de 15 millions de têtes de bétail. Comment faire pour que l'argent aille là où il faut? Bien sûr, c'est toute une tâche.

Le premier programme visait surtout la reprise des marchés des bovins d'abattage. Il a réussi — il a permis aux producteurs de vendre des bovins sur le marché contre paiement. C'est ce qui explique ce déséquilibre de l'offre et de la demande.

Au début, c'est-à-dire après le 20 mai, les niveaux d'abattage ont chuté, passant de 70 000 têtes par semaine à 40 000. Nous ne pouvions pas continuer de la sorte. Nous devions revenir au niveau normal. Au fil de l'été 2003, c'est ce qui s'est effectivement produit. Vous avez entendu ce qu'a dit M. Eby ce matin. Les installations de transformation fonctionnent maintenant à plein régime, et nous cheminons vers le marché un certain nombre de bêtes, mais pas suffisamment en raison de notre capacité d'abattage inadéquate. Cette situation va persister tant que cette capacité n'augmentera pas et que la frontière n'aura pas été rouverte.

**La vice-présidente:** Soulignons qu'en vertu du nouveau programme, les producteurs de bovins toucheront un paiement pouvant atteindre 80 \$ par tête de bétail compte tenu de leur inventaire au 31 décembre 2003.

**Le sénateur Lynch-Staunton:** Évidemment, je ne suis pas ici parce que je connais ce secteur mais pour entendre mon cousin et l'avis de ses associés. J'ai eu l'occasion de visiter le ranch d'élevage Lynch-Staunton dans les contre-forts de l'Alberta, près de Pincher Creek. Chaque fois que lui et moi nous asseyions à une table, il m'expliquait tout ce qui n'allait pas avec Ottawa et m'exprimait ses vues sur la législation, sur le projet de loi et les lois adoptées — sans en nommer une en particulier, mais je pense entre autres à l'enregistrement des armes à feu ainsi qu'à celle portant sur la cruauté envers les animaux et quelques autres. Je suis maintenant tenté d'inverser les rôles. Cependant, cela pourrait nuire à sa campagne électorale.

Bienvenue. J'ai tout à apprendre. Bien que je risque de vous poser des questions dont mes collègues connaissent déjà les réponses, je vais les poser. Vous avez mentionné, monsieur Eby,



that 50 per cent of your industry depended on exports. Can you break that down between live cattle and products, and between countries, so that we can know how important the American market is to Canada?

**Mr. Eby:** Thank you for the question. I will ask Ms. Dunford to reply. Actually, 50 per cent was low.

**Ms. Dunford:** In 2002, 60 per cent of the production in Canada was exported in the form of live cattle or beef. About 87 per cent of that went to the U.S. market, by far the largest. Between live cattle and beef, about 60 per cent was beef and 40 per cent was cattle, as you heard in the opening comments. It is most certainly weighted to those markets. Between Japan, Taiwan and the other Asian countries, it would make up 5 per cent, with the remaining largest chunk going to Mexico.

**Senator Lynch-Staunton:** Have any of those markets shut your industry down then reopened them for live cattle, or are they all still closed?

**Mr. Eby:** No markets are open to live cattle.

**Senator Lynch-Staunton:** Is that true for the American market now? Are the American exports being protected also?

**Mr. Eby:** Yes.

**Senator Lynch-Staunton:** Do the Americans have any advantage in seeing live Canadian cattle not being exported to them? Is there an economic advantage to them?

**Mr. Lynch-Staunton:** Some sectors take a protectionist view. Most of the people in the meat industry take a different view. The export market is not as important for the Americans as it is for us, but what they do export is high value into Asia. I think the general consensus in both the meat trade and in the primary production in the United States is that it is in their interests to integrate the North American market.

**Senator Lynch-Staunton:** That was going to be my last question. There is integration taking place between the three North American countries?

**Mr. Lynch-Staunton:** There is an attempt to do that. The major cattle organizations in the three countries have agreed to harmonize as much as possible. I believe the governments are working in that direction. They have agreed to the principles of it, but it is a very cumbersome process.

Everyone is trying to get it right. In the meantime, however, our cattle are backing up. We need some relief of this pressure while this happens. Finally, it looks like this is achievable.

que 50 p. 100 de votre secteur dépend des exportations. Pouvez-vous nous expliquer comment ces exportations se répartissent entre le bétail sur pied et les produits carnés, et entre les pays, afin que nous sachions quelle est l'importance du marché américain pour le Canada?

**M. Eby:** Merci d'avoir posé la question. Je vais demander à Mme Dunford d'y répondre. En fait, 50 p. 100, c'était peu dire.

**Mme Dunford:** En 2002, 60 p. 100 de la production canadienne était exportée sous forme de bétail sur pied ou de viande bovine. Quatre-vingt sept pour cent environ de ces exportations étaient destinées au marché américain, qui est de loin le plus important. Pour ce qui est de la répartition entre le bétail sur pied et la viande bovine, celle-ci représentait environ 60 p. 100 et le bétail sur pied en représentait 40 p. 100, comme vous l'avez entendu dire pendant la déclaration faite au début. Le gros de nos exportations va donc aux États-Unis. Pour ce qui est du Japon, de Taiwan et d'autres pays d'Asie, ces marchés ne représentent que 5 p. 100 de nos exportations. La majeure partie du reste de nos exportations est destinée au Mexique.

**Le sénateur Lynch-Staunton:** Est-ce que l'un ou l'autre de ces pays a fermé ses frontières au bétail vivant pour ensuite les rouvrir ou est-ce que leurs frontières y sont toujours fermées?

**M. Eby:** Aucun marché n'est ouvert au bétail sur pied.

**Le sénateur Lynch-Staunton:** Est-ce vrai maintenant pour le marché américain? Les exportations américaines sont-elles aussi protégées?

**M. Eby:** Oui.

**Le sénateur Lynch-Staunton:** Les États-Unis ont-ils intérêt à ce que du bétail sur pied du Canada n'y soit pas importé? Y aurait-il là un avantage économique pour eux?

**M. Lynch-Staunton:** Certains secteurs ont des visées protectionnistes. La plupart des gens du secteur de la viande ont une autre optique. Le marché de l'exportation n'est pas aussi important pour les États-Unis qu'il l'est pour nous, et ce qu'ils exportent ce sont les produits à valeur ajoutée destinés à l'Asie. Ce qu'on estime généralement aux États-Unis tant dans le secteur du commerce de la viande que de la production primaire, c'est que l'intégration du marché nord-américain sert leurs intérêts.

**Le sénateur Lynch-Staunton:** C'est la dernière question que j'allais poser. L'intégration des trois pays nord-américains est-elle en cours?

**M. Lynch-Staunton:** On tente de le faire. Les 3 organisations d'éleveurs des trois pays sont convenus d'assurer la plus grande harmonisation possible. Je crois que les gouvernements travaillent en ce sens. Ils ont souscrit au principe, mais c'est un processus très laborieux.

Tout le monde essaie de bien s'y prendre. Entre-temps, cependant, notre bétail s'accumule et il faudrait trouver une solution à ce problème pendant que se poursuivent les discussions sur l'harmonisation. Enfin, il semble que ce soit réalisable.

**Senator Lynch-Staunton:** You may or may not agree with what I will say, but it appears that if the protectionist element of the American industry is strong enough, it will see that nothing happens between now and November.

**Mr. Lynch-Staunton:** That is certainly their intention.

**Senator Lynch-Staunton:** Yes, and it is working so far?

**Mr. Eby:** I do not think so. I think we are okay, but we do not know.

**The Deputy Chairman:** A side note question to Mr. Lynch-Staunton. Has there been, very recently, some special opening on the Mexican side of the border?

**Mr. Lynch-Staunton:** Yes. It is my understanding that the Mexicans opened their market to American cattle, and they applied the same protocols that the Americans have applied to Canada. This has been very useful for us because it has focused the American attention on exactly what kind of ball game we are in. This is one of the very positive things that are happening. The Americans now know that they are setting the protocols, and because of the situation what they set for Canada will likely be the exact same thing that will be imposed on them by the rest of the world.

**Senator Ringuette:** You mentioned that your slaughter volume was up, that usually you export to 12 different countries. You also said that you export 87 per cent to the U.S., both living and beef cuts, and that the U.S. exports high value into Asia. This always seems to bring me back — in regards to the current situation — to the priority to get the borders open. However, are we also putting additional energy, thought and planning into additional processing in Canada, so that your industry becomes less vulnerable in these types of situation — in other words, adding value for the products you are currently producing, from Canada, instead of the added value being done in the U.S. and then going to Asia?

I remember distinctly when all free trade arguments were negotiated in the 1980s the main thrust being the ability to add value to our current production in all the industries.

To come back to my main question: Is there a strategic plan in regards to eliminating some vulnerability of the industry for the future by added-value processing?

**Ms. Dunford:** May 20 certainly led many producers across country to look at that issue — supply, demand, commodity capacity — supply pretty much set in stone. There have been numerous start-up ideas, investigations and proposals into new capacity, reopening old capacity that was previously shut down, and converting capacity to cattle, especially to deal with our older cattle that will be an issue for some time, as you heard at the beginning. Some capacity will be coming on in 2004. Some of it is

**Le sénateur Lynch-Staunton:** Vous ne serez peut-être pas d'accord sur ce que je vais dire, mais si les partisans du protectionnisme parviennent à leurs fins aux États-Unis, rien ne se fera d'ici novembre.

**M. Lynch-Staunton:** C'est bien sûr leur intention.

**Le sénateur Lynch-Staunton:** Oui, mais ont-ils du succès jusqu'ici?

**M. Eby:** Je ne le pense pas. Je pense que nous sommes à l'abri, mais qui sait.

**La vice-présidente:** J'aurais une question pour M. Lynch-Staunton. N'a-t-on pas procédé très récemment à une ouverture à titre spécial de la frontière mexicaine?

**M. Lynch-Staunton:** Oui. Je crois savoir que le Mexique a ouvert son marché au bétail américain et qu'on y applique les mêmes protocoles que les États-Unis appliquent au Canada. Cela nous a été très utile puisque les États-Unis ont ainsi pu saisir exactement les enjeux. Voilà une des choses très positives qui sont en train de se passer. Les États-Unis savent maintenant à quoi s'en tenir: les protocoles qu'ils imposeront au Canada sont sans doute exactement ceux que le reste du monde leur imposera à eux.

**Le sénateur Ringuette:** Vous avez mentionné que votre niveau d'abattage avait augmenté, que vous exportiez habituellement vers 12 pays. Vous avez aussi dit que 87 p. 100 de vos exportations sont destinées aux États-Unis, tant pour ce qui est du bétail sur pied que des coupes de boeuf, et que les exportations américaines sont constituées de produits à haute valeur ajoutée destinés à l'Asie. C'est pourquoi je reviens toujours — compte tenu de la situation actuelle — à la question prioritaire de la réouverture des frontières. Cependant est-ce que nous nous efforçons en plus de réfléchir à la planification d'une augmentation des capacités de transformation au Canada, afin que notre industrie soit moins vulnérable dans ce genre de situation — autrement dit, envisage-t-on d'ajouter une valeur aux produits que nous produisons actuellement, au Canada, au lieu de voir cette valeur ajoutée aux États-Unis dans des produits qui seront ensuite destinés à l'Asie?

Je me souviens très bien qu'au moment de la négociation de tous les accords de libre-échange dans les années 80, la grande motivation, c'était la capacité d'ajouter de la valeur à notre production actuelle dans tous les secteurs.

Pour revenir à ma principale question: dispose-t-on d'un plan stratégique pour réduire la vulnérabilité de l'industrie et lui permettre à l'avenir d'assurer une transformation de produits à valeur ajoutée?

**Mme Dunford:** Le 20 mai a certainement forcé un bon nombre de producteurs de tout le pays à examiner cette question — à réfléchir à l'offre, à la demande, à la capacité de transformation des denrées — l'offre étant assez immuable. Beaucoup d'idées ont surgi concernant le démarrage de nouvelles entreprises, des examens et des propositions relatives à de nouvelles installations, à la réouverture d'anciennes installations qui avaient été fermées et à la conversion d'installations pour traiter



here in the province, in Kitchener, through the former MGI plant, now Gencor Foods Inc. This will be on stream this year. It is a new capacity they are operating in this province. It will come on stream in Atlantic Canada as well with Atlantic Beef.

Beyond that, the round table is addressing long-term capacity issues. There is more interest in capacity, producer co-ops, and those kinds of things, than we have seen in 10 years.

Everyone is seeing exactly what you described, that the capacity is necessary.

**Mr. Eby:** Along with that, our overall vulnerability is tied very closely to this. We are concerned about the potential of a dumping charge from the U.S. on too many live cattle moving down, so value-added here is very important to us. We also will be approaching governments on some of that issue, because we have a trade policy that lets in additional beef — we will call it manufacturing beef — with no additional tariff or charges on it.

My point is that if we are going to get additional capacity here on a long term and make it viable, we must ensure that the climate is right for them to operate in.

**Senator Ringuette:** Madam Chair, I would suggest that this committee have an opportunity to meet with the round table people, to get an understanding of the long-term projection.

My suggestions regards to the other study that we have undertaken, relating to added value of agriculture and forestry products.

**The Deputy Chairman:** I would draw your attention to the fact that our beloved chair, Senator Oliver, is here, and I am sure he will also take note of that.

**Senator Hubley:** My question flows somewhat from what Senator Ringuette was speaking about. It has to do with the fact that we are moving beyond the crisis and we are now managing it. It has to do with our new capacity for slaughter.

Presently, our volumes are above the pre-BSE levels. The increased capacity will be directed at the older cows and bulls. Therefore, we are expecting that the border will have restrictions. We will not see an older animals being moved back and forth across any borders. Would that be a fair assumption?

**Mr. Eby:** That is being negotiated at this time. There is a potential that the border could open for the over 30 months also.

**Senator Hubley:** There is that possibility?

**Mr. Eby:** Yes.

**Senator Hubley:** If we are building in this new capacity, and if the border opens, how will this affect what would have been the normal flow of product back and forth?

du bétail, notamment pour composer avec les animaux de réforme qui continueront de causer un problème pendant un certain temps, comme on l'a mentionné au début. Des installations ouvriront en 2004. Certaines ici dans la province, à Kitchener, par l'intermédiaire de l'ancienne usine MGI, qui s'appelle maintenant Gencor Foods Inc. Cela se fera dans le courant de l'année. C'est une installation qu'on ouvrira en Ontario. Dans les provinces atlantiques, il en sera de même avec Atlantic Beef.

Cela dit, la table ronde examine des questions de capacité à long terme. On s'intéresse plus qu'on ne l'a fait depuis 10 ans aux questions de capacité, de coopératives de producteur, et cetera.

Tout le monde constate exactement ce que vous dites, soit qu'il faut disposer d'une certaine capacité de traitement.

**M. Eby:** À ce propos, notre vulnérabilité y est très étroitement liée. Nous redoutons que les États-Unis imposent des droits antidumping parce qu'un trop grand nombre d'animaux sur pied y seraient exportés, c'est pourquoi la question des produits à valeur ajoutée est très importante pour nous. Nous allons aussi pressentir des gouvernements sur un aspect de cette question, parce que nous avons une politique commerciale qui permet l'entrée de boeuf additionnel — appelons cela du boeuf de fabrication — sans frais ni droits tarifaires additionnels.

Si nous songeons à accroître la capacité ici à long terme et que nous voulons en assurer la viabilité, nous devons veiller à ce que le climat soit propice.

**Le sénateur Ringuette:** Madame la présidente, il me semble que le comité devrait saisir l'occasion pour rencontrer les membres de la table ronde, pour comprendre ce qu'on projette à long terme.

Mes suggestions concernent l'autre étude que nous avons entreprise, au sujet des produits à valeur ajoutée en agriculture et en foresterie.

**La vice-présidente:** Je vous ferai remarquer que notre bien-aimé président, le sénateur Oliver, est arrivé et je suis certain qu'il voudra aussi en prendre note.

**Le sénateur Hubley:** Ma question fait suite à ce dont a parlé le sénateur Ringuette. Elle concerne le fait que nous sommes en train de nous sortir de cette crise et que nous parvenons maintenant à la gérer. Elle concerne notre nouvelle capacité d'abattage.

Actuellement, nos volumes dépassent ceux d'avant la crise de l'ESB. La capacité accrue servira à l'abattage des animaux de réforme. Par conséquent, nous nous attendons à ce qu'on impose des restrictions à la frontière. Nous n'allons pas voir d'animaux de réforme traverser la frontière. Ai-je raison de le penser?

**M. Eby:** C'est en cours de négociation en ce moment. Il se peut que la frontière soit ouverte pour les animaux de plus de 30 mois aussi.

**Le sénateur Hubley:** Est-ce possible?

**M. Eby:** Oui.

**Le sénateur Hubley:** Si nous nous dotons de cette nouvelle capacité, et si on procède à l'ouverture de la frontière, quel effet cela aura-t-il sur ce qu'on aurait pu considérer comme le débit normal d'importations et d'exportations?

**Ms. Dunford:** I am not sure if I understand the question.

**Senator Hubley:** I will make myself clearer. We are now increasing our capacity to address the issues that we are facing today within the industry. However, when the border opens, will we see that capacity wane, or businesses going down that have been brought forward to address the problem as we are facing it?

**Ms. Dunford:** Some of the capacity that has come on stream with larger numbers, especially in 2004, has been through working overtime, double shifting, extra hours, six days a week. There are, most certainly, some labour challenges and draining resources. We could not run at this rate for an extended period of time. Plant workers are working overtime to get capacity levels where they are today.

There is no question that, when young live cattle are open to move, there will be some movement. However, we are talking about marketings on an annual basis of about 4.5 million head. Our capacity prior to this, prior to May 20, was about 3.5 million. We are not talking about a small difference between our slaughter capacity and our supply capacity. It is about 1 million head. We have a fairly big surplus of cattle.

**Mr. Lynch-Staunton:** However, when the border opens to live cattle of any description, our markets will be more competitive for the packing industry. That puts pressure on them — and from my point of view that is good.

However, you are quite right that we have identified our capacity as a weakness in our industry, and we would be more secure if it were closer to our production. I am not an expert in the packing industry, but in theory there should be a considerable freight advantage in doing that closer to source. One would think in a natural evolution of things that capacity would increase.

While I think of it, I must say that the packers I am familiar with are very good at what they do. They have gone through quite a process, and they are very good businessmen.

**Senator Callbeck:** You say new capacity should be coming on stream later this year. In your opinion, how much more additional capacity do we need?

**Ms. Dunford:** As I just mentioned, the magic number right now is close to either side of roughly 1 million head. Hence, you are going to see small increases this year in some capacity, but by no means to that degree. A large packer, the size of some of the ones we have in Alberta, would be looking at half a million. A very large plant would be half a million head a year. So we are making small dents in it, but you would be looking at two completely new plants.

**Senator Callbeck:** Two new ones?

**Ms. Dunford:** If you were to look at making up for the capacity that is missing,

**Mme Dunford:** Je ne suis pas sûre de comprendre la question.

**Le sénateur Hubley:** Je m'explique. Nous sommes en train d'augmenter notre capacité pour faire face aux difficultés que connaît maintenant le secteur. Cependant, quand la frontière ouvrira, verrons-nous cette capacité diminuer ou verrons-nous fermer leurs portes les entreprises qui auront été créées pour faire face aux problèmes que nous avons maintenant?

**Mme Dunford:** Si notre capacité a augmenté dernièrement, soit surtout en 2004, c'est que certaines installations ont eu recours aux heures supplémentaires, aux double-quarts et aux semaines de six jours. Cela pose certainement des défis pour la main-d'œuvre et c'est exigeant pour les ressources. Nous ne pourrions pas fonctionner à cette cadence pendant bien longtemps. Les travailleurs d'usine font des heures supplémentaires pour maintenir les niveaux de capacité actuels.

Il est bien certain que, quand les jeunes animaux pourront à nouveau circuler, il y aura une certaine amélioration. Cependant, nous parlons de commercialisation annuelle d'environ 4,5 millions de têtes de bétail. Notre capacité antérieure, c'est-à-dire celle d'avant le 20 mai, était d'environ 3,5 millions de têtes de bétail. On ne peut pas dire qu'il s'agisse d'un petit écart entre la capacité d'abattage et la capacité d'approvisionnement. Il s'agit d'un million de têtes de bétail. Nous avons un assez gros excédent d'animaux.

**M. Lynch-Staunton:** Cependant, quand la frontière ouvrira pour tous les types de bétail, nos marchés seront plus concurrentiels pour les conditionneurs. Des pressions s'exercent ainsi sur eux — et à mon sens c'est une bonne chose.

Cependant, vous avez tout à fait raison de dire que nous avons vu que notre capacité était une faiblesse dans notre secteur, et nous serions rassurés si elle correspondait davantage à notre production. Je ne suis pas un spécialiste en matière de conditionnement, mais en théorie il devrait être très avantageux sur le plan du transport d'assurer le conditionnement à proximité de la source d'approvisionnement. On serait porté à penser que normalement cette capacité augmenterait.

Pendant que j'y pense, je dois dire que les conditionneurs que je connais excellent dans ce qu'ils font. Ils ont vécu toute une expérience et ce sont de très bons hommes d'affaires.

**Le sénateur Callbeck:** Vous avez dit que cette nouvelle capacité devrait entrer en production plus tard cette année. À votre avis, quelle capacité additionnelle nous faut-il?

**Mme Dunford:** Comme je l'ai mentionné, le chiffre magique actuellement se situe aux environs de 1 million de têtes de bétail. Par conséquent, vous verrez cette année de légères augmentations de capacité, mais certainement pas à ce point. Un gros conditionneur, du genre de ceux que nous avons en Alberta, viserait un demi-million de têtes de bétail. Une très grosse usine viserait un demi-million par année. Nous faisons donc de légers progrès, mais il faudrait songer à deux toutes nouvelles usines.

**Le sénateur Callbeck:** Deux nouvelles?

**Mme Dunford:** Pour se donner la capacité qui manque.



**Senator Callbeck:** There is only one on stream now, correct?

**Ms. Dunford:** Not even of that size.

**Mr. Eby:** To come at it from another angle, ideally, we would like to keep our exports of live cattle under 500,000, maybe even less than 400,000. There is naturally a move back and forth across the border. We saw it in 2002, due to drought — a number of feeder cattle went south. The same situation has applied to the feeder cattle that have come north.

However, we are a bit sensitive — going back to 1999 when we had an anti-dumping charge that we successfully defended. We are concerned about a dumping charge, if too many cattle move into the U.S. If we can keep the number below 400,000, not more than 500,000, there is less chance of a dumping charge being levied on us.

**Mr. Lynch-Staunton:** The other thing we can do, which is more risky but we are working hard at, is to harmonize the rules of trade. If we can get an understanding with our trading partners that is not vulnerable to disruptions, that would work, too. However, that is a tough one to accomplish, although we are trying to do that.

**Senator Callbeck:** I want to ask a question related to the cattle identification system, which I understand has been in operation for three years. There is a quick trace back to the index animal and to the offspring, but the government has announced funding of \$92 million over five years to help upgrade this system. What are the problems with it, or what are your suggestions as to how it can be improved?

**Mr. Lynch-Staunton:** I am not quite sure where the money will be spent, but we want to replace normal tags with electronic tags, which will be expensive, but they are much easier to read. They can be read with scanners. We think this will speed up the process.

Our identification process will work very well, and will work quickly. I think we can be pretty confident in that aspect of it.

**Senator Callbeck:** Will those electronic tags be an added expense?

**Mr. Lynch-Staunton:** Yes.

**Senator Callbeck:** Will it be very expensive?

**Mr. Lynch-Staunton:** We are pioneering these things. We believe that when we get into mass production we can bring the cost down to \$2 or \$3 a tag, I believe.

Can you confirm that, Ms. Dunford?

**Ms. Dunford:** That is what they are talking about.

**Le sénateur Callbeck:** Il n'y en a qu'une en production maintenant, n'est-ce pas?

**Mme Dunford:** Mais pas du tout de cette taille.

**M. Eby:** De notre point de vue, idéalement, nous aimerions maintenir nos exportations de bétail sur pied à moins de 500 000, et peut-être même à moins de 400 000. Il y a évidemment des aller-retour de part et d'autre de la frontière. Nous l'avons vu en 2002, en raison de la sécheresse — un certain nombre de bovins d'engraissement sont allés aux États-Unis. Et de même des bovins d'engraissement sont venus vers le nord.

Cependant, nous sommes un peu méfiants — quand nous pensons qu'en 1999 on nous avait imposé des droits antidumping, que nous sommes parvenus à faire supprimer. Nous craignons l'imposition de droits antidumping, si un trop grand nombre d'animaux aboutissent aux États-Unis. Si nous pouvions nous en tenir à moins de 400 000 bêtes, ne pas dépasser 500 000, alors nous risquerions moins de nous voir imposer des droits antidumping.

**M. Lynch-Staunton:** L'autre chose que nous pouvons faire, qui comporte plus de risques mais nous y travaillons sans relâche, c'est d'harmoniser les règles du commerce. Si nous pouvons conclure avec nos partenaires commerciaux une entente qui ne soit pas vulnérable aux perturbations, cela fonctionnerait aussi. Cependant, c'est difficile à réaliser, bien que nous tâchions d'y parvenir.

**Le sénateur Callbeck:** J'aimerais poser une question sur le système d'identification du bétail, qui je crois fonctionne depuis trois ans. On peut rapidement remonter à l'animal de référence et à ses petits, mais le gouvernement a annoncé un financement de 92 millions de dollars étalés sur cinq ans pour améliorer ce système. Quels problèmes pose-t-il, et comment croyez-vous pouvoir l'améliorer?

**M. Lynch-Staunton:** Je ne sais pas bien à quelles fins l'argent sera consacré, mais nous voulons remplacer les étiquettes courantes par des étiquettes électroniques, ce qui coûtera cher, mais elles sont beaucoup plus faciles à lire par lecteur optique. Nous pensons que cela accélérerait les choses.

Notre processus d'identification fonctionnera très bien et rapidement. Je pense que nous pouvons vraiment compter là-dessus.

**Le sénateur Callbeck:** Ces étiquettes électroniques représenteront-elles une dépense additionnelle?

**M. Lynch-Staunton:** Oui.

**Le sénateur Callbeck:** Cela coûtera-t-il très cher?

**M. Lynch-Staunton:** Nous sommes des pionniers en la matière. Nous croyons que quand nous atteindrons la production de masse, nous pourrions ramener le coût de l'étiquette à 2 \$ ou 3 \$ pièce, je crois.

Pouvez-vous le confirmer, madame Dunford?

**Mme Dunford:** C'est ce qu'on dit.

**Mr. Lynch-Staunton:** That is our expectation. They are \$5 to \$10 per tag now. All sorts of tags are being developed; it is still in its infancy.

**Senator Lawson:** Following Senator Lynch-Staunton's questions, now that the Americans — to use Bill Clinton's words — feel our pain, are your counterparts more responsive, more sympathetic, to the situation we are in now that their borders have been closed and their exports cut off?

**Mr. Eby:** Yes.

**Senator Lawson:** That is probably very helpful.

**Mr. Lynch-Staunton:** They were always sympathetic, but they are more focused now.

**Senator Lawson:** As long as they are focused in the right direction, and the protectionists are not taking over.

**Mr. Eby:** Bear in mind that this was a crisis in our country, but merely an issue in their country, until December 23. The dynamics have now changed and we are seeing a number of things coming together.

**Senator Lawson:** Some people might even facetiously suggest that it was a good move on our part to ship that one cow to Washington State.

You talked about the surplus. If you are forced to depopulate animals, do you have a program as to how to deal with that, or is that something you are trying to avoid?

**Mr. Eby:** That is something we are trying to avoid. We feel that we are able to work our way through some of this. The next few months will tell us that. The contingency planning being done by the roundtable is taking that into consideration, that is, how we would best go about that if it becomes a reality. We feel that it will not become a reality.

Being food producers, we have to be optimistic, and we are optimistic that we will get the borders opened and get into a more normal trading pattern.

**Senator Lawson:** I want to add that I agree with what the deputy chairman said this morning. I am a new member of this committee, but I was a member 30 years ago. The cooperation and responses we receive from your industry representatives have been outstanding. Thank you for being here.

**Mr. Eby:** We thank you for that comment. Building relations, regardless of whether it is with your group or internationally, is extremely important, and the value of those relationships has been demonstrated in the last few months.

**Senator Oliver:** I apologize for not being here earlier, but Senator Gustafson and I, along with others, were at the National Prayer Breakfast.

When the committee finishes these hearings on BSE, we will prepare a report, which will go to the department, to the minister, and others. One of the things that we are asking a number of witnesses about is the question that you raised near the end of our presentation today. That is, we know that the Canada-U.S.

**M. Lynch-Staunton:** C'est ce que nous prévoyons. Les étiquettes coûtent maintenant de 5 \$ à 10 \$ pièce. Toutes sortes d'étiquettes sont en voie de conception; on en est encore qu'au tout début.

**Le sénateur Lawson:** Pour faire suite aux questions du sénateur Lynch-Staunton, maintenant que les États-Unis — pour reprendre les propos de Bill Clinton — comprennent notre douleur, vos homologues sont-ils plus compréhensifs face à la situation dans laquelle nous nous trouvons, maintenant que leurs frontières sont fermées et leurs exportations bloquées?

**M. Eby:** Oui.

**Le sénateur Lawson:** C'est probablement très utile.

**M. Lynch-Staunton:** Ils se sont toujours montrés très compréhensifs, et ils le sont encore plus maintenant.

**Le sénateur Lawson:** Tant qu'ils demeurent tournés dans la bonne direction, et que les protectionnistes ne s'imposent pas.

**M. Eby:** Rappelez-vous que notre pays l'a vécu comme une crise, et que cela a été à peine un problème dans leur pays jusqu'au 23 décembre. Le vent a tourné et nous voyons maintenant se régler diverses questions.

**Le sénateur Lawson:** Certains pourraient même malicieusement penser que nous avons bien fait d'envoyer cette vache dans l'État de Washington.

Vous parliez de surplus. Si on est contraint d'abattre des animaux, y a-t-il un programme concernant la façon de le faire, ou est-ce quelque chose qu'on essaie d'éviter?

**M. Eby:** Nous essayons de l'éviter. Nous estimons être en mesure de faire face à cela. Nous verrons ce qu'il en est dans les quelques mois qui viennent. Le plan d'urgence établi par la table ronde en tient compte, c'est-à-dire, comment pourrions-nous agir au mieux si cela se produisait. Nous estimons que nous n'en viendrons pas là.

Comme nous sommes des producteurs agro-alimentaires, nous devons être optimistes, et nous croyons que la frontière rouvrira et que le commerce se fera plus normalement.

**Le sénateur Lawson:** Je tiens à dire que je suis d'accord sur ce qu'a dit la vice-présidente ce matin. Je suis un nouveau membre du comité, mais j'étais membre il y a 30 ans. La coopération et les réponses que nous avons obtenues de vos représentants sont remarquables. Merci d'être venus comparaître.

**M. Eby:** Merci pour ces bonnes paroles. Il est extrêmement important de tisser des liens, que ce soit avec votre groupe ou à l'échelle internationale, et dans les derniers mois, nous avons bien vu l'importance de ces liens.

**Le sénateur Oliver:** Je regrette de n'avoir pas pu venir plus tôt, mais le sénateur Gustafson et moi, ainsi que d'autres, étions au Petit déjeuner prière nationale.

Quand le comité terminera ces audiences sur l'ESB, nous rédigerons un rapport, qui sera envoyé au ministère, au ministre et à d'autres. Une des choses que nous demandons à divers témoins a trait à la question que vous avez soulevée à la fin de votre exposé aujourd'hui. C'est-à-dire que nous savons que le



market is harmonized. We know we have control of SMRs, and we know that both Canada and the United States want to reopen the huge markets in Korea, Japan and other parts of the East, and so on.

As you say in your remarks today, how do we make the cattle industry less vulnerable to the type of risk we are currently experiencing? In other words, how does a public policy-maker such as a Senate committee, a government committee, bring in recommendations for new regulations, new laws, to ensure that the next time we face a case of BSE — and there will be another one — the market is not closed and we do not lose another \$2 billion?

I would love to hear from you the types of infrastructure changes you would like to see us recommend, changes that would help to ensure that we do not lose another \$2 billion as a result of a closed market because of one cow.

**Mr. Eby:** I will ask my colleagues to add to my response.

The international regulations from the OIE are being addressed presently. Bear in mind, those are guidelines. Presently, no country is living up to them. One of the concerns is that they are just guidelines. Those are being worked on, and there seems to be considerable international pressure to view BSE, in particular, in its proper light, that is, it is not the human health risk that it was once thought to be. Science is evolving around that, but international guidelines are a critical aspect.

As we worked through some of the other questions such as the capacity issue, we found that more value adding in our own country would give us less vulnerability on trade with live animals. In the meat trade, we must focus on international regulations.

**Senator Oliver:** In your paper, in dealing with the Americans, you refer to the phrase, “to discontinue irrational trade barriers.” What advice do you have for us to ensure that we do not come across more of these irrational trade barriers, such as the closing of the border to live animals?

**Mr. Eby:** Although I am not a student of the free trade agreements, I believe we should live up to the spirit and the intent of the free trade agreements. As well, the intent and the spirit of international regulations are very important. Those are most important when it comes to protection from this type of situation.

Bear in mind that there are a number of issues that can come up, including health issues. I am not focussing particularly on BSE but, rather, processing health issues and others. These are ongoing concerns. In our relationship with our major trading partner, it is important to keep that standardized so that we can maintain consistent business.

marché canado-américain est harmonisé. Nous savons que nous avons le contrôle du matériel à risque spécifié, et nous savons que le Canada et les États-Unis veulent avoir accès aux énormes marchés de la Corée, du Japon et d'autres régions de l'Asie.

Comme vous l'avez dit dans vos observations aujourd'hui, comment faire pour que le secteur bovin soit moins vulnérable à ce type de risque? Autrement dit, comment les artisans de la politique d'intérêt public comme un comité sénatorial, un comité gouvernemental, peuvent-ils présenter des recommandations de nouveaux règlements, de nouvelles lois pour que la prochaine fois qu'il y aura un cas d'ESB — et il y en aura d'autres — le marché ne se ferme pas et que nous ne perdions pas encore 2 milliards de dollars?

J'aimerais que vous nous parliez des types de changements d'infrastructure que vous souhaiteriez nous voir recommander, des changements qui feraient en sorte que nous ne perdions pas encore 2 milliards de dollars parce qu'on aurait fermé le marché en raison d'une seule vache.

**M. Eby:** Je vais demander à mes collègues de compléter ma réponse.

La réglementation internationale de l'OIE fait actuellement l'objet d'un examen. Rappelez-vous, ce sont des directives. Actuellement, aucun pays ne s'y tient. L'un des problèmes, c'est qu'il ne s'agit là que de directives. On y travaille, et à l'échelle internationale, on semble exercer beaucoup de pression pour que l'ESB, en particulier, soit considéré pour ce qu'elle est, c'est-à-dire qu'elle ne présente pas le risque pour la santé humaine qu'on avait initialement redouté. La recherche scientifique progresse dans ce domaine, mais les directives internationales demeurent un aspect critique.

En étudiant certaines autres questions comme celle de la capacité d'abattage, nous avons constaté qu'un plus grand apport en valeur ajoutée dans notre propre pays nous rendrait moins vulnérable sur le plan du commerce des animaux sur pied. Pour ce qui est du commerce de la viande, nous devons nous concentrer sur la réglementation internationale.

**Le sénateur Oliver:** Dans votre document, à propos des États-Unis, vous parlez de supprimer des barrières commerciales irrationnelles. Que pouvez-vous nous suggérer pour faire en sorte que nous ne rencontrions pas davantage de ces barrières commerciales irrationnelles, comme la fermeture de la frontière aux animaux sur pied?

**M. Eby:** Sans avoir étudié les accords de libre-échange, je crois que nous devrions respecter l'esprit et l'objectif des accords de libre-échange. En outre, l'esprit de la réglementation internationale est très important. Il l'est d'autant plus quand il est question de se prémunir contre ce type de situation.

Rappelez-vous que bien des questions peuvent surgir, notamment des questions de santé. Je ne pense pas particulièrement à l'ESB mais plutôt à la façon de faire face à des questions de santé et d'autres questions. Ce sont là des sujets de préoccupation constante. Dans nos relations avec nos grands partenaires commerciaux, il importe de maintenir cette uniformisation qui est avantageuse pour nos affaires.

**Senator Oliver:** Mr. Lynch-Staunton, did you have a comment?

**Mr. Lynch-Staunton:** One of the dangers in times like this, when there has been a financial need and the governments have responded, is that the assistance we receive must be given in such a way that it is not deemed by our trading partners to be an unfair advantage. We do risk the threat of countervails and other trade challenges if the public generosity is channelled in the wrong way. We must be conscious of that.

**Mr. Eby:** To add to that, some days ago a chap mentioned to me that we have moved the industry ahead 10 years in a few short months. That is a pretty rational way of looking at the situation. Harmonization discussions had been going on and they suddenly had to be fast-tracked.

Were we ready to take the jolt that we have had? We were driving in the direction of harmonization, the international market, the North American market and we were looking at the marketing of North American beef. All of a sudden, BSE struck us and now it is driving us much faster down that road than we had planned.

**Senator Oliver:** I would like to know what you, as a Canadian industry, have learned or heard about the reopening of Japan and Korea as markets. What is the barrier? What will it take to get those open again so that western beef can be sold again in Japan?

**Mr. Eby:** That is a difficult issue. The Canadian government has moved Dr. Norm Willis into Tokyo to work with the various regulators and the trade people. For those of you who do not know Dr. Willis, he is a former Chief Veterinarian for Canada. He is also a past president of the OIE, and is very well respected internationally. We feel we have one of the best people in the world on the ground in Asia to work through that.

There are a lot of cultural questions to be considered. Once again, we have to build relationships. We feel that he is the perfect man for that job.

**Senator St. Germain:** It is nice to see you here but I wish you were not here. If you were not here, you would be on that beautiful ranch of yours in the foothills and you would not have to worry about this.

I wish to ask about the depopulation scenario. If the borders were to open, would a depopulation process still have to take place, or would the product be absorbed into the market?

**Ms. Dunford:** By no means, if the border were to reopen here in the foreseeable future. Producers are a very resilient crowd. Many have had to deal with what has happened over the past 10 months and have responded. Cows were rebred and put back into the herd. Basically, another year was bought. We have aged our cow herd by about six months because of what has happened. We have not been able to cull at the regular rates that would be industry norms.

**Le sénateur Oliver:** Monsieur Lynch-Staunton, voulez-vous ajouter quelque chose?

**M. Lynch-Staunton:** L'un des dangers dans des moments comme cela, quand on a eu besoin de fonds et que les gouvernements ont réagi, c'est que l'aide reçue doit être accordée de manière à ne pas être perçue par nos partenaires commerciaux comme un avantage indu. Nous courons le risque de menaces de représailles et d'autres difficultés commerciales si cette générosité est mal comprise. Nous devons en être conscients.

**M. Eby:** De plus, il y a quelques jours quelqu'un me faisait remarquer que nous avons fait progresser le secteur de dix ans en l'espace de quelques mois. C'est une façon assez rationnelle de voir les choses. Les discussions sur l'harmonisation se poursuivaient et elles ont subitement dû être accélérées.

Étions-nous prêts à recevoir cette décharge? Nous prenions la voie de l'harmonisation, du marché international, du marché nord-américain et nous envisagions la commercialisation du boeuf nord-américain. Subitement, l'ESB nous a frappés et maintenant elle nous force à progresser beaucoup plus rapidement que nous l'avions prévu.

**Le sénateur Oliver:** J'aimerais savoir ce que vous, qui faites partie du secteur canadien, avez appris ou entendu au sujet de la réouverture de marchés comme ceux du Japon et de la Corée. Quel est l'obstacle? Que faudra-t-il pour qu'ils les ouvrent à nouveau et que le boeuf de l'Ouest y soit vendu à nouveau?

**M. Eby:** C'est difficile à dire. Le gouvernement canadien a détaché le Dr Norm Willis à Tokyo pour travailler avec les diverses autorités responsables de la réglementation et les responsables du commerce. Si vous ne le connaissez pas, le Dr Willis est l'ancien vétérinaire en chef du Canada. Il est aussi le président sortant de l'OIE, et il est très respecté à l'échelle internationale. Nous estimons avoir une des personnes les plus qualifiées dans le monde là-bas sur le terrain en Asie pour veiller à cela.

Beaucoup de questions d'ordre culturel doivent être prises en compte. Encore là, nous devons tisser des liens. Nous estimons qu'il est tout désigné pour s'en occuper.

**Le sénateur St. Germain:** C'est bien de vous voir ici mais je préférerais que vous n'y soyez pas. Si vous n'étiez pas ici, vous seriez dans votre magnifique ranch dans les contreforts de l'Alberta et vous n'auriez pas à vous inquiéter de cette question.

J'aimerais poser une question au sujet de l'abattage. Si les frontières étaient à nouveau ouvertes, faudrait-il encore avoir en place un processus d'abattage ou est-ce que le produit pourrait être absorbé par le marché?

**Mme Dunford:** Bien sûr, le tout est de savoir si la frontière va rouvrir dans un proche avenir. Les producteurs sont des gens très tenaces. Un bon nombre ont eu à faire face à ce qui s'est passé dans les dix derniers mois et ont réagi. Des vaches retournent à la reproduction et regagnent le troupeau. Essentiellement, on a gagné une autre année. Notre troupeau laitier a vieilli d'environ six mois en raison de ce qui s'est passé. Nous n'avons pas été en mesure de procéder aux abattages réguliers conformes aux normes de l'industrie.



We have a group of resilient producers across this country that faced the crisis and decided that they would buy some time. They have bought time. The opening of the border for some class of live cattle would certainly remove that need.

**Senator St. Germain:** I think the government should be complimented for its efforts in trying to help the industry. Will the benefits flow through to the auctions and cattle haulers? These people are being hit hard as well. The ranchers and the farmers needed assistance, but there has been a huge impact on these other folks as well. There are many support industries out there that I am sure have been hammered over the head, to put it mildly. Will any of these benefits that the government has come up with flow through to these people, or will they just be victims in the process?

**Mr. Lynch-Staunton:** It is hard to tell how, and in what direction, money will flow. You are quite correct, Senator St. Germain, the businesses that serve our industry have suffered at least as much as we have.

One thing I can promise you with certainty is that we will spend the money somewhere.

**Senator St. Germain:** I know what a tough question that is.

**Mr. Eby:** We talk about market functionality. That encompasses your concern. If our markets start to move, the cattle will move, the truckers will move and the auction markets will do business. We are seeing that in Western Canada, and to some extent in Eastern Canada, as we speak. We see it in the numbers that are coming to markets. Things are starting to roll better.

**Senator St. Germain:** I must apologize for being late. I was at a meeting on Aboriginal affairs in the Centre Block.

Will the disbursement of the funds that have been put in place to assist the industry flow through to the people at the farm gate?

**Mr. Eby:** I would say yes.

**Senator Callbeck:** My question has to do with the mandatory reporting of the price in the United States and the volume of cattle being processed. I understand that they have to do that. Do you believe that is something that Canada should be looking at?

**Ms. Dunford:** Mandatory price reporting in the U.S. is fairly new. In the beginning, it was pretty cumbersome, and it is still pretty cumbersome. There are still many private operations from which you can get information faster. Of course, markets and market decisions are made quickly. That has been one of the challenges in the U.S. Do they have it working perfectly? No.

Canada has always had a voluntary system. I would be interested in hearing what the producers have to say about whether that would be helpful or not. There is no question it would likely slow the process down, but it would likely be more complete.

Nous avons un groupe de producteurs tenaces dans ce pays qui ont fait face à la crise et décidé de gagner du temps. Ils ont gagné du temps. Ils n'auraient plus besoin de le faire si la frontière ouvrait à nouveau pour certaines catégories de bétail sur pied.

**Le sénateur St. Germain:** Je pense qu'il faudrait féliciter le gouvernement pour les efforts qu'il a faits pour tenter d'aider l'industrie. Les encanteurs et les transporteurs de bétail en bénéficieront-ils? Ces gens sont aussi durement frappés. Les éleveurs et les agriculteurs avaient besoin d'aide, mais ces gens aussi ont été durement frappés. Je suis certain qu'il y a de nombreuses autres industries secondaires qui ont été frappées en pleine figure, c'est le moins qu'on puisse dire. Est-ce que ces avantages qu'offre le gouvernement profiteront à ces gens, ou seront-ils laissés pour compte?

**M. Lynch-Staunton:** Il est difficile de dire comment, et à qui, l'argent sera distribué. Vous avez tout à fait raison, sénateur St. Germain. Les entreprises qui desservent notre secteur ont souffert au moins autant que nous.

Ce que je peux vous garantir, c'est que nous allons dépenser cet argent quelque part.

**Sénateur St. Germain:** Je comprends qu'il s'agit d'une question difficile.

**M. Eby:** Nous évoquons la fonctionnalité du marché, ce qui rejoint votre préoccupation. Si nos marchés s'ouvrent, nous pourrions écouler les bovins, ce qui entraînera la reprise des affaires pour les camionneurs et les marchés aux enchères. C'est ce que nous observons en ce moment dans l'Ouest du Canada et, dans une certaine mesure, également dans l'Est. Un plus grand nombre de bêtes sont vendues et les affaires commencent à reprendre.

**Le sénateur St. Germain:** Je m'excuse pour mon retard. J'assistais à une réunion du Comité des affaires autochtones, à l'édifice du Centre.

Les fonds qui ont été débloqués pour aider votre secteur se rendront-ils aux éleveurs de bovins?

**M. Eby:** Je pense que oui.

**Le sénateur Callbeck:** Ma question a trait à la déclaration obligatoire des prix aux États-Unis et au nombre de bêtes qui sont abattues. Je crois comprendre que les éleveurs doivent s'y conformer. À votre avis, le Canada devra-t-il envisager une mesure semblable?

**Mme Dunford:** L'obligation de déclarer les prix est assez récente aux États-Unis. Au début, cette règle était assez difficile à gérer, et elle l'est encore. Il existe toujours des entreprises qui peuvent fournir l'information plus vite. Bien sûr, les marchés évoluent rapidement et les décisions relatives au marché se prennent vite. C'est une des difficultés qui se posent aux États-Unis. Le système fonctionne-t-il parfaitement? Non.

Le Canada a toujours eu un système volontaire. J'aimerais connaître l'avis des producteurs à ce sujet, à savoir s'ils trouveraient un système obligatoire utile. Il ne fait aucun doute qu'un tel système ralentirait le processus, mais il serait probablement plus complet.

**Mr. Lynch-Staunton:** Price discovery has always been an issue, and it is a controversial one. We would all like to have better information, as a matter of principle, but the logistics are pretty horrific and it is a tough thing to do.

**Mr. Eby:** To add to that, we are seeing some specialized programs from-gate-to- plate branded programs that may pay on a different scale, on a grid. The Canadian cattlemen developed a computer visioning system that can evaluate the amount of red meat in a carcass. We value it differently. Different pricing mechanisms are surfacing. Historically, mandatory price reporting has been done on a live basis. In Ontario, in particular, 85 per cent of the cattle is traded on a dressed weight basis. You have a variation of programs in there. With respect to mandatory price reporting, it is very difficult to come up with good, solid information.

**Senator Gustafson:** My understanding is that the payments will amount to about \$80 a head only for certain groups of cattle. What are the age groups and what is the period of time?

**Mr. Eby:** At this time, it is the cattle on inventory as of December 23, 2003, excluding breeding cattle. This goes back to one of my earlier comments about where the industry is hurting and what will stimulate the industry to move forward to get into market functionality.

**Senator Gustafson:** That means the feedlots will get the biggest.

**Ms. Dunford:** Or any producers that did not move their calves.

**Senator Gustafson:** Anybody who sold earlier would not get any benefits

**Ms. Dunford:** Not if they sold everything.

**Mr. Lynch-Staunton:** This will not be fair to everybody, but none of these programs is. When this program was developed, the rationale took into account that feeder cattle prices this fall were pretty good. The person who sold on to that market is probably not hurting too badly. There have also been government programs to assist the cow-calf person who has had to keep extra cattle. Some of that pain has been alleviated.

There is also the expectation that the CAIS program will eventually plug some of the holes. There was an effort to address the immediate problem and the greatest degree of pain. No one knows how this will all sort itself out.

**The Deputy Chairman:** Thank you for coming. You have added to our supply of information and wisdom. Colleagues, we will be able to meet more informally with our friends from the Canadian Cattlemen's Association later in the day. I look forward to seeing you.

**M. Lynch-Staunton:** La divulgation des prix a toujours fait problème et c'est une question controversée. Idéalement, nous voudrions tous avoir accès à plus d'information, mais il n'est pas facile de mettre en place un système pour y arriver. C'est un cauchemar sur le plan logistique.

**M. Eby:** Ce qui vient encore compliquer les choses, c'est qu'il y a des programmes spécialisés, connus sous le nom de programmes «de la fourche à la fourchette», qui paient l'éleveur en fonction d'une autre échelle, d'une grille. La Canadian Cattlemen Association a mis au point un système de visionnement informatique qui évalue la quantité de viande rouge dans une carcasse. Nous évaluons le prix différemment. D'autres mécanismes d'établissement des prix commencent à être utilisés. Par le passé, la déclaration obligatoire des prix se fondait sur l'animal vivant. En Ontario, par exemple, 85 p. 100 des bêtes sont vendues d'après le poids en carcasse. Il existe divers programmes. Il est donc très difficile de recueillir une information solide et exacte en ce qui concerne la déclaration obligatoire des prix.

**Sénateur Gustafson:** Je crois comprendre qu'on paiera environ 80 \$ par tête mais seulement pour certaines catégories de bétail. Quels sont les groupes d'âge visés et le délai prévu?

**M. Eby:** Pour l'instant, il s'agit du bétail en stock au 23 décembre 2003, à l'exclusion des bovins de reproduction. Cela rejoint ce que je disais tout à l'heure au sujet des secteurs qui souffrent le plus et des moyens qui permettraient de stimuler l'industrie pour favoriser la fonctionnalité du marché.

**Le sénateur Gustafson:** Cela veut dire que la part du lion ira aux parcs d'engraissement.

**Mme Dunford:** Ou aux éleveurs qui ont gardé leurs veaux.

**Le sénateur Gustafson:** Ceux qui les ont vendus ne toucheraient rien.

**Mme Dunford:** Effectivement, s'ils ont tout vendu.

**M. Lynch-Staunton:** Ce ne sera pas juste pour tout le monde, mais aucun programme ne l'est. Quand on a conçu le programme, on a tenu compte du fait que les prix des bovins d'engraissement étaient assez bons au cours de l'automne. Les éleveurs qui ont vendu à ce moment-là n'ont probablement pas trop souffert. Le gouvernement a également mis en place des programmes pour aider les éleveurs-naisseurs qui doivent garder des bêtes en surplus. Cela a atténué les difficultés financières de ces éleveurs.

Le Programme canadien de stabilisation du revenu agricole (PCSRA) devrait également compenser certaines pertes. On a tâché de s'attaquer, dans l'immédiat, aux problèmes les plus graves. Personne ne sait comment tout cela évoluera.

**La vice-présidente:** Merci d'être venus aujourd'hui. Vous avez contribué à notre réflexion. Collègues, nous pourrions échanger de façon plus informelle avec les amis de la Canadian Cattlemen's Association plus tard au cours de la journée. J'espère vous revoir bientôt.



**Mr. Eby:** Once again I thank you for the opportunity to be with your group. We are available at any time. We have a function in room 200, West Block this evening at 6:00. We would like to invite you to that reception to enjoy some Canadian beef with us. Thank you.

**The Deputy Chairman:** We will take a brief break as Senator Oliver reclaims the chair.

**The Chairman:** Honourable senators, our next witnesses are Mr. Doug Price and Mr. Art Price from Sunterra Farms. I do not know which of you will make the presentation, but after you do, honourable senators will have a number of questions for you.

**Mr. Art Price, Chairman, Sunterra Farms:** Honourable senators, I have been lucky enough to have had senior business experience as CEO or director of a number of companies in telecommunications, oil and gas, broadcasting, mining and steel industries, besides these agricultural industries.

**Mr. Doug Price, Director, Sunterra Farms:** I run the grain and cattle side of the operations of Sunterra Farms. I also sit on the Alberta Beef Producers, the Alberta Cattle Feeders' Association and the Feeders Association of Alberta as a delegate.

**Mr. A. Price:** You also own a ranch.

**Mr. D. Price:** I run a bunch of cows.

**The Chairman:** How many?

**Mr. D. Price:** Sunterra Farms is a feedlot operation, but my wife and I, personally, run about 3,000 mother cows.

**Mr. A. Price:** Sunterra Farms is a family-owned business. It is owned by a number of individuals in the family and a few others. It is a Western Canada-based business that has gone from the farm down to value-added in the pork, veal and lamb industries. It is a farming enterprise that has gone into specialty processing and specialty retailing, and markets both here and internationally to places like Japan and Mexico.

I would quickly highlight the presentation that we provided to you. Then I think it would be most productive to get to any questions you may have.

Currently, the Western Canadian beef industry produces 30 per cent more live animals than can be processed in Canada. The investment in the production end of the business is multiple times the investment in the processing end of the business. The international borders have been closed to live animal movement in cattle and sheep. Over 80 per cent of the processing capacity in Canada is in two American processing plants in Southern Alberta.

**M. Eby:** Je tiens encore une fois à vous remercier de nous avoir reçus. Nous restons à votre entière disposition. Ce soir, nous avons une réception dans la salle 200 de l'édifice de l'Ouest, à 18 heures. Nous vous invitons à vous joindre à nous pour déguster du boeuf canadien. Merci.

**La vice-présidente:** Nous ferons une courte pause pour permettre au sénateur Oliver de reprendre le fauteuil.

**Le président:** Honorables sénateurs, nos prochains témoins sont M. Doug Price et M. Art Price, de Sunterra Farms. Je ne sais pas lequel de vous va présenter l'exposé, mais quand vous l'aurez fait, les honorables sénateurs voudront vous poser des questions.

**M. Art Price, président, Sunterra Farms:** Honorables sénateurs, j'ai eu le privilège, à titre de PDG ou de directeur, de faire partie de la haute direction de plusieurs compagnies du domaine des télécommunications, de l'industrie pétrolière et gazière, de la radiodiffusion, de l'industrie minière et sidérurgique, en plus d'entreprises agricoles.

**M. Doug Price, directeur, Sunterra Farms:** Je gère les activités de Sunterra Farms qui ont trait aux céréales et au bétail. Je siège également aux associations suivantes, à titre de délégué: Alberta Beef Producers, Alberta Cattle Feeder's Association et Feeders Association of Alberta.

**M. Art Price:** Vous êtes également propriétaire d'un ranch.

**M. D. Price:** J'ai un troupeau de vaches.

**Le président:** Combien de têtes?

**M. D. Price:** Sunterra Farms est un parc d'engraissement, mais, avec mon épouse, je gère personnellement environ 3 000 vaches reproductrices.

**M. A. Price:** Sunterra Farms est une entreprise familiale qui appartient à plusieurs membres de ma famille et à quelques autres personnes. C'est une entreprise établie dans l'Ouest du Canada qui a évolué en ajoutant à ses activités agricoles des activités de production de valeur ajoutée pour le porc, le veau et les moutons. C'est une entreprise agricole qui s'est lancée dans la transformation et la vente au détail des produits spéciaux que nous vendons sur le marché canadien et dans d'autres pays comme le Japon et le Mexique.

Je vais passer en revue les points saillants du document que nous vous avons remis. Ensuite, nous pourrions répondre à vos questions.

À l'heure actuelle, l'industrie du boeuf de l'Ouest canadien produit 30 p. 100 plus d'animaux vivants que ce qui peut être transformé au Canada. Les investissements dans la production sont de loin supérieurs aux investissements dans la transformation. Des compagnies ont fermé leurs frontières aux bovins et aux moutons sur pied. Deux usines de transformation américaines situées dans le sud de l'Alberta représentent 80 p. 100 de la capacité de transformation au Canada.

While we have had significant discussions about the international borders being closed, they are, in fact, open to meat with particular specifications. For instance, the ECU was never closed to meat from Canada because of BSE.

No other country in the world has an animal production industry that depends on this amount of international trade of live animals.

Regulators, trade agencies and health agencies are becoming more active as science moves forward and new tests are being developed. It is not just related to BSE. There is a change happening in the whole marketplace.

Depending on international trade of live animals makes no sense. There are health issues with live animals that are much more complex than with meat. Live animals have a limited shelf life and have an everyday carrying cost. Live animals are a potential health risk to other live animals. The cost of processing is minor relative to the cost of producing the animal. The cost of transport of meat is much less than the cost of transport of live animals. Why are we exporting employment opportunities associated with processing?

For a little background, why did the industry evolve this way? The fact is that Western Canada is among the best locations to raise and fatten cattle. From a fundamental economics point of view for the producer, western Canada is one of the best places in the world to do that. The environment is good, there are superior genetics, there is a significant amount of land that is less useful for other purposes and there are abundant cereal grains for feed. The meat produced is superior meat.

Historically, the processing has been driven by low-cost economies of scale, not value-added economies of scale. The main economies of scale were derived from the value of the non-meat part of the carcass. Small processors could not make up on the revenue side for the loss of competitive cost advantage on the non-meat side.

Now the main processors have buying muscle as well. They have a market-dominating position. Even though producers have much more invested than processors, they are many individuals who do not have access to the same capital markets as do major corporations.

The producing industry has had enough efficiency advantages on its own right to thrive, even though it had access to a much inferior processing marketplace from a competitive viewpoint. The processing marketplace in Canada, from a competition point of view, is much inferior to that of the United States. The discipline in the market was the producer's ability to export live animals to U.S.A.-based plants.

Bien qu'on ait dit que les frontières internationales sont fermées, elles sont en réalité ouvertes pour certaines catégories de viandes. Ainsi, l'Union européenne n'a jamais interdit l'importation de viande du Canada à cause de l'ESB.

Aucun autre pays du monde n'a un secteur d'élevage qui dépend autant du commerce international d'animaux sur pied.

Les organismes de réglementation, les agences de promotion du commerce et les organismes du domaine de la santé interviennent de plus en plus activement par suite de l'avancement des connaissances scientifiques et de la mise au point de nouveaux tests. C'est un phénomène qui touche l'ensemble des marchés, et qui ne se limite pas à la question de l'ESB.

Il est absurde de dépendre du commerce international d'animaux vivants. Sur le plan de la santé, ces animaux présentent des problèmes beaucoup plus complexes que la viande. Les animaux vivants ont une durée de conservation limitée et ils supposent des frais d'entretien quotidiens. De plus, les animaux vivants présentent des risques pour la santé d'autres animaux. Le coût de transformation est relativement faible par rapport au coût d'élevage de l'animal. Par ailleurs, le coût de transport de la viande est de loin inférieur à celui du transport d'animaux sur pied. Pourquoi exportons-nous les emplois dans le domaine de la transformation?

Pourquoi le secteur a-t-il évolué de cette façon? C'est que l'Ouest du Canada est un des meilleurs endroits pour élever et engraisser le bétail. Pour le producteur, compte tenu des données économiques fondamentales, c'est l'un des meilleurs endroits du monde pour le faire. L'environnement est bon, les caractéristiques génétiques des bovins sont supérieures, il y a beaucoup de terres peu adaptées à d'autres fins et il y a une abondance de céréales fourragères. La viande produite est de qualité supérieure.

Par le passé, l'industrie de la transformation reposait sur des économies d'échelle à faible coût, et non pas sur des économies d'échelle de valeur ajoutée. Dans l'ensemble, les économies d'échelle découlaient de la valeur des parties de la carcasse autre que la viande. Les petits transformateurs ne peuvent pas faire assez de revenus pour compenser la perte de l'avantage concurrentiel qu'ils tiraient des produits non carnés.

Par ailleurs, les gros transformateurs ont pris de l'ampleur et dominent maintenant le marché. Même si les producteurs investissent plus d'argent que les transformateurs, beaucoup d'entre eux n'ont pas accès aux mêmes marchés financiers que les grandes entreprises.

Le secteur de la production avait assez d'avantages pour prospérer, même s'il avait accès à un marché de transformation beaucoup moins concurrentiel. Le marché de la transformation au Canada, de ce point de vue, est de loin inférieur à celui des États-Unis. Ce qui maintenait l'équilibre du marché, c'est que le producteur pouvait exporter les animaux vivants aux usines de transformation situées aux États-Unis.



What are the characteristics of a lasting solution? It is apparent to us that the solution requires creating a realistic market for live animals in Canada. That means increasing the processing capacity so domestic processing is able to handle domestic production.

Create the next generation value chain. The value chain that is dominating the industry now is this mass market, commingled, commodity based, cost-oriented value chain. The marketplace needs to have a portion of the market catering to the value-added specialty brands directly targeting specific markets, whether in the United States, Asia or Europe.

We need to get away from the lose-all risk of the Canadian brand. Major government policy — at the national level, in particular — has been a policy aimed at promoting the Canadian brand. What happens with that kind of branding is that one Canadian animal compromises every other Canadian animal.

Create an environment that gives producers the option of investing in value-added and marketing as opposed to being forced to accept the outcome of a non-competitive, cost-based marketplace. We need a different piece of the marketplace to create an alternative. If producers had the option to create a viable alternative to the status quo, then a number would evolve, and the government would no longer be exposed to the risk that the trade in live animals could be disrupted by other governments.

A key part of this whole lasting solution is that we focus on the things that we control, as opposed to focusing on things that the White House or Congress in the United States controls. I have a long history in doing business with the United States. We would all like that to be a more reliable process. The track record of the United States thinking, balanced with its relationships with Canada and the trade sector, is a long track record we all know about.

In most industries, whether it is softwood lumber, hogs, beef, pork, even automobiles from time to time — sulphur in my history, natural gas in my history — there is always a United States position that is grown in the United States, goes through the political system in the United States and is adopted by the United States. That process truly does not care about Canada.

That is a highlight of the background.

There is additional information here about Rancher's Beef, which is an initiative that is aimed at this part of the solution, and it is an example of what we think is a critical component of the solution. There should be more than just one. This is the one that we have, through Sunterra Farms and with other principals, created — and is in a current position in the marketplace where ranchers are signing up for ownership units in Rancher's Beef.

I would now invite any questions.

**The Chairman:** Before I go to questions, for the benefit of people who might be watching this on TV who may not know much about Rancher's Beef, is it a co-op? If so, what is it and what does it do? Could you give us more background on what it

Comment trouver une solution durable à ce problème? À notre avis, il faut créer un marché réaliste au Canada pour les animaux vivants. Cela suppose l'augmentation de la capacité de transformation intérieure pour que les bovins produits au Canada puissent y être transformés.

Il faut pousser la chaîne de valeur un cran plus loin. En ce moment, ce qui domine dans le secteur c'est un marché de masse, amalgamé, fondé sur les produits primaires et axé sur les coûts. Or il faut qu'une partie du marché s'occupe des produits spéciaux à valeur ajoutée en ciblant des marchés particuliers, que ce soit aux États-Unis, en Asie ou en Europe.

Nous devons délaissier l'approche tous risques associée aux produits canadiens. Les gouvernements, surtout à l'échelle nationale, ont eu pour politique de promouvoir les produits de marque Canada. Mais c'est à cause de cela qu'un seul animal canadien peut compromettre la valeur de tous les autres animaux canadiens sur le marché.

Il faut créer un environnement où les producteurs puissent investir dans la production de valeur ajoutée et la commercialisation de leurs produits au lieu d'être obligés de se contenter d'un marché non concurrentiel et basé sur les coûts. Nous devons créer d'autres segments de marché pour offrir quelque chose de différent. Si les producteurs pouvaient créer une solution de rechange viable au statu quo, certains d'entre eux évolueraient, et le gouvernement ne risquerait plus de voir d'autres pays perturber le commerce des animaux vivants.

Pour favoriser cette solution durable, il est essentiel de le concentrer sur ce que nous pouvons contrôler, et non sur ce que la Maison-Blanche ou le Congrès américain contrôle. Je fais affaire depuis longtemps avec des entreprises américaines. Nous souhaitons tous que le commerce avec les États-Unis soit plus fiable. Nous connaissons la façon de penser des États-Unis, de même que les rapports de ce pays avec le Canada et avec le secteur commercial.

Dans la plupart des industries, qu'il s'agisse du bois d'oeuvre, de l'élevage de porcs, de boeuf ou même de la construction d'automobiles — comme, d'après mon expérience, dans le domaine du gaz naturel — les États-Unis élaborent toujours leur propre position, laquelle fait son chemin dans le système politique et est adoptée par les dirigeants du pays. Ce processus ne prend nullement en considération les intérêts du Canada.

Voilà donc qui situe le contexte.

Vous trouverez dans mon document plus d'information sur le projet Rancher's Beef, qui vise justement à corriger ce problème et qui illustre un aspect crucial de la solution. Il devrait y avoir d'autres projets de ce genre. Voici celui que nous avons lancé, par l'entremise de Sunterra Farms et d'autres intervenants; le projet a été lancé et les éleveurs achètent des droits de propriété dans Rancher's Beef.

Je serais heureux de répondre à vos questions.

**Le président:** Avant de passer aux questions, j'aimerais que vous expliquiez à l'intention de nos téléspectateurs qui ne savent pas nécessairement ce qu'est Rancher's Beef, de quoi il s'agit. Est-ce une coopérative? Si oui, que fait-elle? Pourriez-vous nous

is? I note that it has \$15 million in cash committed and has assets of about \$25 million. What do those assets consist of? If you are an investor, what do you get and how does it promote the beef industry? Just explain a little bit more about what it is.

**Mr. A. Price:** Its legal structure is that it is a limited partnership. People buy ownership in a partnership. It is governed by a master partner under corporate governance-type rules. It is not really a co-op, but it has open, available ownership units. Those ownership units are structured to deliver this kind of value chain.

I will let Mr. Price describe where that is at.

**Mr. D. Price:** It originated when about 14 of us who wanted to set it up got together. We then took it to a wider group of people. We are up to about 60 or 70 people now.

There are a couple of different reasons that drive an investor to invest in this company. A feedlot operator, for example, needs to cover off the risk of border closure. He wants to take his animal and sell it in the market. It does not matter to him whether he makes money at the feedlot operation or the packing operation as long as he ends up making money.

Other investors are cow-calf producers. In their case, ownership can be retained from the birth of that calf through to the meat. They cover off all those different sectors. Value can be brought to the chain by doing what you are best at. A cow-calf guy is best at producing calves, but he can participate in the profitability of the whole chain and can still have the border risk covered. He can then take to the consumer a full, traceable product. Many people are interested in taking that extra value to the consumer. He understands exactly what he is producing. He can take a look at genetics, what's producing the most meat or the best quality meat in his operation, and have the synergy of everyone working together with his or her expertise in each individual area.

There is a real variation of people who want to invest. We have thrown it open to anyone, but the problem we have is, as you know, that the equity is missing from the industry now. I wish we had done it two or three years ago. We would have been in good shape. We see these border issues often arising. The investors feel this will not be the last time. If it is not BSE, what else will it be? Any time the border closes, then the issue comes right back to the producer.

donner tous les renseignements à ce sujet? Je vois que Rancher's Beef a un capital de 15 millions de dollars et des actifs d'une valeur de 25 millions de dollars. En quoi consistent ces actifs? Qu'obtiennent les gens qui investissent dans Rancher's Beef et comment cet organisme fait-il la promotion de l'industrie du bœuf? Pourriez-vous me donner un peu plus d'explications?

**M. A. Price:** Sur le plan juridique, c'est une société en commandite. Les gens qui investissent en sont propriétaires. La société est dirigée par un associé principal en vertu de règles d'administration des entreprises. Ce n'est pas vraiment une coopérative, mais on peut en acheter librement des unités qui comportent un droit de propriété. Ces unités sont structurées pour favoriser l'établissement d'une telle chaîne de valeur.

J'inviterais M. Price à vous en dire plus long.

**M. D. Price:** La société a été créée par 14 d'entre nous. Ensuite, nous en avons parlé à d'autres personnes. À l'heure actuelle, nous sommes 60 ou 70.

Les gens investissent dans une compagnie comme la nôtre pour différentes raisons. Par exemple, le propriétaire d'un parc d'engraissement doit se prémunir contre le risque d'une fermeture des frontières. Il veut pouvoir vendre ses animaux. Qu'il fasse de l'argent avec son parc d'engraissement ou avec l'usine de transformation, cela lui importe peu, pourvu qu'il fasse de l'argent.

Nous comptons aussi parmi nos investisseurs des éleveurs-naisseurs. Dans leur cas, ils garderont leur part à partir de la naissance du veau et jusqu'à sa transformation en viande. Tous ces secteurs sont couverts. On peut produire de la valeur ajoutée par les activités où l'on performe le mieux. Ainsi, un éleveur-naisseur est le mieux placé pour produire des veaux, mais il peut quand même participer à la rentabilité de l'ensemble de la chaîne pour se prémunir contre le risque d'une fermeture des frontières. Il pourra alors offrir aux consommateurs un produit complet et entièrement traçable. Beaucoup de gens souhaitent faire profiter le consommateur de cette valeur ajoutée. Le producteur comprend exactement ce qu'il produit. Il peut connaître les caractéristiques génétiques des animaux, savoir lesquels donnent le plus de viande et la viande de la meilleure qualité dans son entreprise, et profiter de la synergie découlant du fait que tout le monde travaille ensemble mais que chacun apporte son expertise dans des domaines précis.

Les investisseurs ont des profils très différents. Nous avons ouvert le projet à tout le monde, mais le problème c'est que, comme vous le savez, il n'y a pas beaucoup d'argent dans le secteur en ce moment. Il aurait fallu lancer le projet il y a deux ou trois ans. Il serait très rentable aujourd'hui. Les cas de fermetures de frontières sont fréquents. Les investisseurs pensent que la situation que nous connaissons aujourd'hui se reproduira. Ce ne sera peut-être pas à cause de l'ESB, mais d'autres choses, qui sait? Chaque fois que les frontières sont fermées à nos produits, le producteur se trouve de nouveau aux prises avec le problème.



The other issue is why we are not doing all the value-added production here in Canada or Alberta. Why are we not looking at more markets rather than just the U.S.? It is a huge market for us, but if we can develop many different markets, we would want to be involved in that.

**The Chairman:** That is a fascinating prototype. In addition to studying BSE, this committee is also looking at value-added products in farm and forestry with the view finding what can be done to leave more money at the farm gate. Your particular prototype you have just described seems to me an excellent way of doing just that. Congratulations. I think it is an excellent undertaking.

**Mr. A. Price:** To add to that, an ownership unit in Rancher's Beef relates to a through-put unit in the feedlots and the processing.

**The Chairman:** Right through to the finished beef.

**Mr. A. Price:** It actually relates to a unit of through-put though, so a producer can say I have 500 head of cattle, I will buy 500 ownership units, and in that way they can attach it to their actual production environment, or they can buy 250 and do half.

**Mr. D. Price:** He can do whatever he wants. That guarantees him a slaughter slot through the packing house, but it is still open enough so that, if he decides not to do that, he need not.

**The Chairman:** Is it true that you need not have 500 head, or any head, to make an investment?

**Mr. A. Price:** That is right.

**Senator Fairbairn:** How fast could your group be up and running? What kind of process do you have to go through in terms of having the ability to form this new operation?

**Mr. D. Price:** If all the capital raised were raised, at that point our construction could proceed. We will locate in the northeast part of the City of Calgary. In a perfect world, if we can get all the permits and the construction goes forward, we could do it in 12 months or less.

**Senator Fairbairn:** From whom do you get those permits?

**Mr. D. Price:** The City of Calgary deals with land use and so on. We have already had meetings with the city. We are very optimistic. They think it is a great location. It will create 250 to 300 jobs. We have already had our first meeting. It looks as though we can start building on the foundations prior to being issued the full permit, so I think we are aiming for 12 months after the capital is raised.

**Mr. A. Price:** The City of Calgary is using a fast-track process to deal with it. Essentially, it is a \$40 million to \$50 million project, with all its components.

Il faut se demander aussi pourquoi nous ne faisons pas toute la production de valeur ajoutée ici au Canada ou en Alberta. Pourquoi ne pas essayer de pénétrer d'autres marchés plutôt que de nous contenter de celui des États-Unis? Certes, c'est un marché énorme, mais nous souhaiterions pouvoir en développer beaucoup d'autres.

**Le président:** C'est un prototype fascinant. En plus d'étudier les dossiers de l'ESB, notre comité examine aussi la question des produits agricoles et forestiers à valeur ajoutée afin de trouver les moyens d'améliorer le revenu des agriculteurs. Le prototype que vous venez de décrire me semble une excellente façon de le faire. Je vous en félicite. Je pense que c'est un excellent projet.

**M. A. Price:** J'ajouterai qu'en achetant des parts de Rancher's Beef, on se trouve d'office à acquérir des droits relativement aux parcs d'engraissement et de transformation.

**Le président:** Jusqu'à l'étape des bovins finis.

**M. A. Price:** En fait, cela correspond à une unité qui passe par la chaîne de production. Disons qu'un producteur a 500 bovins; il achètera 500 unités, et dans ce cas les unités achetées correspondent aux unités de production réelle, où il peut en acheter 250, c'est-à-dire la moitié.

**M. D. Price:** Il peut faire ce qu'il veut. Cela lui garantit une place à l'abattoir et à l'usine de transformation, mais le système est souple. S'il décide de ne pas procéder de cette façon, il n'est pas obligé de le faire.

**Le président:** Est-il exact qu'on n'a pas besoin d'avoir 500 bovins, ni même un seul animal, pour investir de l'argent dans cette société?

**M. A. Price:** C'est exact.

**Le sénateur Fairbairn:** Quand votre société sera-t-elle opérationnelle? Quelles modalités devez-vous suivre pour constituer cette nouvelle société?

**M. D. Price:** Quand nous aurons recueilli tout le capital nécessaire, nous passerons à l'étape de la construction. Le bâtiment sera situé dans le secteur nord-est de Calgary. Si tout va bien, si nous pouvons obtenir tous les permis nécessaires et construire le bâtiment, nous pourrions être opérationnels d'ici 12 mois ou même avant.

**Le sénateur Fairbairn:** Qui délivre ces permis?

**M. D. Price:** La ville de Calgary, qui est responsable du plan d'occupation des sols, du plan d'urbanisme, et cetera. Nous avons déjà rencontré des fonctionnaires de la municipalité et nous sommes très optimistes. Ils trouvent que c'est un excellent emplacement. Le projet va créer de 250 à 300 emplois. Nous avons déjà tenu notre première réunion. Il semblerait que nous puissions commencer la construction des fondations avant d'avoir reçu le permis intégral. Nous espérons donc pouvoir démarrer 12 mois après avoir levé les capitaux nécessaires.

**M. A. Price:** La ville de Calgary s'efforce d'améliorer le processus. Avec toutes ses composantes, il s'agit grosso modo d'un projet de 40 à 50 millions de dollars.

**The Chairman:** Is financing in place?

**Mr. A. Price:** We have \$25 million of committed assets, about \$17 million of committed equity. Interestingly, with the border being such a major variable and the marketplace being so uncertain, all the traditional debt markets do not understand this kind of investment. The practical thing is that the economic interest in creating this plant relates to producers and wider public concern interests. The existing processors have no interest in removing the surplus of supply, so the two dominating processors would never expand their plants to start competing with each other without a shortage of feed stock. Our challenge is that there are no traditional debt markets. The equity market interest comes from the ranchers and the feedlot people, who are financially stressed from the BSE picture, and even in that environment we are at this \$15 million to \$17 million level.

We are having discussions with the Government of Alberta and the Government of Canada about financially structuring some of the remaining capital. This is not an economic support question. We have been in the other parts of this business to understand what the economics and the approaches are as far as processing meat. We do it with respect to pork, veal and lamb. We have done it at the ranch level, at the feedlot level and at the store level. Sunterra has specialty stores where we sell our products. Doug said that it was too bad we could not have done it three years ago. Actually three years ago we knew that this structuring of the beef industry was all wrong, and we met with a number of people to try to start up this kind of value chain in beef, but the economies of scale of the non-meat part of the carcass in the pre-BSE environment dominated the economies of scale. The non-meat part of the carcass drove the economics. You could never capture enough in the meat side to make up for the advantage in the non-meat side.

**The Chairman:** Is that because of sales to Asia, which wanted the non-meat parts?

**Mr. A. Price:** Yes, as well as the rendering, it was a combination of the rest of the animal. Of course, after BSE, the non-meat side is not worth nearly what it used to be, and so the advantage they had in the non-meat side has all but evaporated. Now this business is an economically viable business, but it is in a financially stressed period.

**Mr. D. Price:** I will add to that, although it is not totally related to the question. We may get off topic. For me as a producer, I see what the governments has done in the short term by throwing a lot of money at the industry. Of course, we needed that to deal with short-term issues. However, coming out of this we have to ensure we do not have to do this again. The root of our problem is we have a capacity issue relating to the slaughter of processing cattle.

**Le président:** Avez-vous le financement nécessaire?

**M. A. Price:** Nous avons 25 millions de dollars d'actifs engagés, environ 17 millions de dollars en avoir propre. Fait intéressant, le problème de la frontière restant une inconnue majeure et le marché du boeuf étant très incertain, les marchés traditionnels de la dette ne comprennent pas ce genre d'investissement. Ce qui importe, c'est que ce sont les producteurs et l'ensemble de la population qui ont un intérêt économique à créer cette usine. Les transformateurs existants n'ont pas intérêt à ce que l'offre excédentaire disparaisse; pour cette raison, les deux transformateurs dominants n'agrandiront jamais leurs usines pour se faire concurrence à moins qu'il y ait pénurie de bovins. Ce qui nous cause des problèmes, c'est qu'il n'existe pas de marchés traditionnels de la dette. Ceux qui sont intéressés à notre société sont les éleveurs et les propriétaires de parcs d'engraissement, qui éprouvent des difficultés financières à cause de l'ESB, et même malgré cela, nous avons réussi à lever ces 15 ou 17 millions de dollars.

Nous avons entamé les pourparlers avec le gouvernement de l'Alberta et le gouvernement du Canada pour qu'ils nous aident à trouver une partie du capital qui nous manque. Il n'est pas question de demander du soutien financier. Nous avons étudié ce qui se passe dans d'autres secteurs d'élevage pour comprendre les aspects économiques et les approches utilisées en ce qui concerne la transformation de la viande. Nous avons examiné le secteur du porc, du veau et du mouton. Nous avons étudié la situation au niveau de l'éleveur, du parc d'engraissement et du magasin de détail. Sunterra a des magasins spécialisés où nous écoulons nos produits. Doug a dit que c'était dommage que nous n'ayions pas lancé le projet il y a trois ans. En réalité, nous savions déjà à l'époque que la structure de l'industrie du boeuf était déficiente. Nous avons rencontré plusieurs personnes dans l'espoir de mettre sur pied cette chaîne de valeur pour le boeuf, mais les économies d'échelle provenant de la partie non carnée de la carcasse l'emportaient sur les autres économies d'échelle, avant que la crise de l'ESB n'éclate. La partie non carnée de la carcasse déterminait les questions économiques. On ne pouvait jamais faire assez d'argent avec la viande pour compenser l'avantage lié à la partie non carnée de la carcasse.

**Le président:** Est-ce à cause des exportations en Asie, où il y a une demande pour les parties non carnées?

**M. A. Price:** Oui, et également à cause de l'équarrissage, où l'on récupérait le reste de l'animal. Bien sûr, après l'apparition de l'ESB, les parties non carnées ont perdu énormément de valeur, si bien que les avantages qui y étaient associés ont presque disparu. À présent, le secteur est viable du point de vue économique, mais nous traversons une période difficile sur le plan financier.

**M. D. Price:** Permettez-moi d'ajouter quelque chose, même si je m'écarte un peu du sujet. En tant que producteur, je constate que les gouvernements ont réagi en donnant beaucoup d'argent à l'industrie, à court terme. Bien sûr, nous en avons besoin pour régler des problèmes à court terme. Cependant, nous devons faire en sorte que la situation ne se répète pas. La cause du problème, c'est que nous n'avons pas assez de capacités pour l'abattage du bétail.



Ms. Dunford probably told you that we have been exporting 1 million cattle across the line per year. For a \$100 million investment we could process all those cattle and create another 500 or 700 jobs. As producers, we have to ensure we invest that \$100 million somehow so we get off the treadmill and not get into this again. The border generally always stays open for meat. When the border does open we have 150 liners sitting at the border waiting for it to open to send live cattle. Are we looking at countervail? Will we be right back at this again? They will not do it with regard to meat.

**Senator Fairbairn:** I have one question to help me understand this clearly.

The other packers obviously sell into the Canadian market as well as elsewhere. As I understand it, your plan is not to be necessarily going head to head with them; you are also seeking, as you called it, a specialty market or a niche market, not just in Canada but you have mentioned the U.S.A., Asia and Europe. Could you clarify that for the committee? In a sense, you are looking for the kind of climate in which you can survive and prosper by not directly competing with all of these big plants because, within their type of operation, they have a divided way of doing business. You are setting off on a different track that will in some ways, I suppose, compete with some of their produce nationally and in the international markets, but basically you are looking at something new.

**Mr. D. Price:** We want to do as many things as we can that the bigger players cannot do and are not willing to do. We see a real marketplace there that is not being serviced. By having producers right back from the cow, we can drive many of those things. As Sunterra has always held the view that the customer is always right. If a customer asks me to do something, I will see what it costs to do and I will offer that, whereas the commodity players have a product to sell. They tell consumers, "This is the best for you. This is an awesome product. You buy it." We think it is more of a customer pull than a supply push.

**Mr. A. Price:** The critical aspect is that you can have a value chain that caters to a customer desire, or you can have a value chain that creates a commodity product. The two existing players have no choice but to use a co-mingled commoditized process because they need such a big percentage of market, and that is the only way they can get it.

Our analysis would be similar regarding the hog industry. The size of our processing facilities in the hog industry are much smaller than the mainstream processing industry in hogs, and we deliver specialty branded product to Japan with the Sunterra brand. It is a specialty product in the grocery stores in Japan, and we deal directly with those people.

**Senator Fairbairn:** You do pretty well.

Mme Dunford vous a sans doute dit que nous exportons un million de têtes de bétail chaque année. Il suffirait d'un investissement de 100 millions de dollars pour que nous puissions transformer tous ces animaux et créer 500 ou 700 nouveaux emplois. Nous, les producteurs, devons nous efforcer d'investir ces 100 millions de dollars de telle sorte que nous ne nous retrouvions plus dans la même situation. En règle générale, les frontières sont toujours ouvertes pour la viande. Quand l'interdiction d'exporter des animaux vivants prendra fin, nous aurons 150 camions-cages déjà prêts à transporter le bétail aux États-Unis. Envisageons-nous de percevoir des droits compensateurs? Allons-nous recommencer comme avant? Cela ne se fera pas pour la viande.

**Le sénateur Fairbairn:** J'ai une question car j'aimerais bien comprendre ce que vous dites.

Les autres usines de transformation vendent évidemment leurs produits au Canada et ailleurs. D'après ce que vous dites, vous n'allez pas nécessairement les affronter directement; vous allez plutôt viser des créneaux précis, des marchés de spécialité, pas seulement au Canada mais également, d'après ce que vous avez dit, aux États-Unis, en Asie et en Europe. Pourriez-vous nous donner plus de précision? Vous semblez chercher un climat dans lequel vous pourrez survivre et prospérer sans concurrencer directement les grosses entreprises de transformation parce qu'elles ont une façon particulière de fonctionner. Vous prenez une autre direction ce qui vous amènera, j'imagine, à concurrencer certains de leurs produits sur les marchés nationaux et internationaux, mais ce que vous envisagez essentiellement est nouveau.

**M. D. Price:** Nous voulons faire le plus possible de choses que les gros transformateurs ne peuvent pas ou ne veulent pas faire. Nous estimons qu'il y a des marchés que personne ne dessert. Comme les activités des producteurs remonteront jusqu'à la ferme, nous pourrions faire beaucoup. Chez Sunterra, on se fonde sur l'idée que le client a toujours raison. Si le client me demande quelque chose, je vais évaluer ce qu'il m'en coûtera de le faire et je vais le lui offrir, tandis que les vendeurs doivent se contenter de vendre ce qu'ils ont. Ils disent aux consommateurs: «Voici un produit extraordinaire. C'est ce qui vous convient le mieux. Achetez-le». À notre avis, il vaut mieux donner au client ce qu'il demande, plutôt que de lui vanter les produits qu'on veut lui vendre.

**M. A. Price:** Ce qui importe avant tout, c'est de mettre en place une chaîne de valeurs qui répond au souhait du consommateur, ou une chaîne de valeurs qui crée un produit. Les deux transformateurs actuels n'ont d'autre choix que d'opter pour un processus de produits amalgamés parce qu'ils ont besoin d'avoir un gros pourcentage du marché, et c'est la seule façon de le faire.

La situation est la même dans le secteur de l'élevage du porc. Nos usines de transformation du porc sont beaucoup plus petites que celles des grosses entreprises, et nous vendons des produits de spécialité au Japon, sous la marque Sunterra. C'est un produit de spécialité vendu dans les magasins d'alimentation au Japon, et nous traitons directement avec ces gens.

**Le sénateur Fairbairn:** Cela marche assez bien.

**Mr. A. Price:** We do decently.

**Mr. D. Price:** To give an example, if we were to sell Rancher's Beef to you, we could say that our product is fully traceable back to the producers. We have had control of that animal all the way.

**Senator Fairbairn:** It has not been anywhere you do not know about.

**Mr. D. Price:** We know where it has been all the way through right to the box.

**Mr. A. Price:** We know what it ate.

**Mr. D. Price:** Yes, and if you wanted a special product, we would do that for you — provided we would make some money.

In comparison to an IVP or Cargill product, we can sell our product for the same money as theirs because we are just as efficient and it does not cost us anything to have a traceable product. Now, for the same money as Cargill beef, you can buy Rancher's Beef that is fully traceable, because we never lost control of that animal.

**Senator Fairbairn:** The consumer?

**Mr. D. Price:** Yes, the consumer. Which would you buy? Make sure you answer that correctly.

**Senator St. Germain:** Thank you, gentlemen, for appearing before the committee. You are trying to develop a special sector in the market, but what would have happened had you been operational and BSE hit the way it did?

**Mr. A. Price:** We would have paid this plant off in six months.

**Senator St. Germain:** However, let us say you had had these markets that you are talking about overseas and a vast percentage of them would have been Japanese or Korean or what have you, and BSE hit Canada. How would you maintain your market in those areas? I am saying that you are as vulnerable as the rest of the industry. I am not saying you do have not a niche in the market.

**Mr. A. Price:** The period of time that the border was totally closed to meat was zero. The European border was never closed to meat, it was never closed to Canadian meat for BSE reasons, and it still is not. The reason the European market is not catered to is they want it hormone free, and the two existing processors have a co-mingled supply base. They have no capacity to deliver hormone-free meat because somewhere in there hormone meat is going into their plant from a wide range of suppliers, and they have no chance of delivering hormone-free meat. If this had happened and we already had a market in Europe that was, let us say, for hormone-free meat, that market would not have been affected.

**Senator St. Germain:** Theoretically, the Europeans could have said they did not want Canadian beef.

**Mr. A. Price:** They did not.

**M. A. Price:** Oui.

**M. D. Price:** Un exemple, si nous vous vendions du boeuf Rancher, nous pourrions dire qu'on peut entièrement le retracer jusqu'à l'éleveur. Nous contrôlons l'animal tout du long.

**Le sénateur Fairbairn:** Vous savez par où il est passé tout du long.

**M. D. Price:** Oui, jusqu'à la caisse dans laquelle il est emballé.

**M. A. Price:** Nous savons ce qu'il a mangé.

**M. D. Price:** Oui, et si vous vouliez un produit spécial, nous vous le fournirions — à condition de gagner quelque chose.

Comparé à un produit IVP ou Cargill, nous pouvons vendre notre produit au même prix que le leur parce que nous sommes tout aussi efficaces et qu'un produit que l'on peut retracer ne nous coûte pas plus cher. Aussi, pour le même prix que le boeuf Cargill, vous pouvez acheter du boeuf Rancher qui est entièrement retraceable parce que nous n'avons jamais perdu le contrôle de l'animal.

**Le sénateur Fairbairn:** Le consommateur?

**M. D. Price:** Oui, le consommateur. Lequel achèteriez-vous? Ne vous trompez pas.

**Le sénateur St. Germain:** Merci, messieurs, d'être venus. Vous êtes en train d'essayer de développer un secteur spécial dans ce marché mais que serait-il arrivé si vous aviez été en activité et que l'ESB avait frappé comme elle l'a fait?

**M. A. Price:** Nous aurions payé cette usine en six mois.

**Le sénateur St. Germain:** Toutefois, si vous aviez eu ces marchés dont vous parlez à l'étranger et qu'un fort pourcentage ait été japonais ou coréen ou autres et que l'ESB avait touché le Canada. Comment auriez-vous maintenu vos marchés dans ces régions? Je veux dire que vous êtes aussi vulnérables que le reste de l'industrie. Ça ne veut pas dire que vous n'avez pas de niche dans ce marché.

**M. A. Price:** La frontière n'a jamais été totalement fermée à la viande. La frontière européenne n'a jamais été fermée à la viande, jamais fermée à la viande canadienne à cause de l'ESB et ne l'est toujours pas. La raison pour laquelle on ne dessert pas le marché européen est que l'Europe refuse les hormones et que les deux transformateurs existants ont une base d'approvisionnement mixte. Ils ne peuvent pas livrer de la viande sans hormones parce que toute une gamme de fournisseurs leur livrent de la viande aux hormones. Si la situation dont vous parlez s'était produite et que nous avions déjà un marché en Europe pour de la viande sans hormones, ce marché n'aurait pas été touché.

**Le sénateur St. Germain:** Théoriquement, les Européens auraient pu dire qu'ils ne voulaient pas de boeuf canadien.

**M. A. Price:** Ils ne l'ont pas dit.



**Senator St. Germain:** The fact is they could have. I am just trying to figure out where you are coming from. I have been in the poultry industry, and I see what happens with the processing plant in Alberta, particularly Lilydale Farms.

You are trying to do something similar, but without a marketing board.

**Mr. A. Price:** What we do in the hog, veal and lamb industry is similar. It is not in a regulated market. You either have a structured market with quotas and so on, or you have this other market.

The beef industry is in the other market. It is not a viable competitive marketplace, yet, that is the one it is in. No other industry does not have a meaningful segment of specialty business. In every industry, there are always the commodity people and the specialty people. The reason it has not happened in beef has been the non-meat part of the economies of scale in history. That is why those plants are so big. No one could start up a plant.

Another reason is that, to be in the game at the economy of scale level, you need a \$30 million plant, not a \$5 million or \$8 million plant.

**The Chairman:** How much is that capable of processing a week?

**Mr. A. Price:** About 250,000 head a year.

**Mr. D. Price:** You have to be that size in order to get the efficiencies of the dropped value or non-meats.

The other day I was sitting with Ms. Dunford along with the CEO of IVP and of Cargill. It was to address the short-term problem and see how many more cattle we could process. Those guys are running wide open. They gave us four reasons why they could not do any more, and those were cooler cut capacity, labour, water, for example, in Cargill, and one other reason that I do not recall. As a producer, I listened to that and thought that was a little weird because they never brought up the sale of product. That was not a problem.

**Mr. A. Price:** This is in the worst marketplace of all time.

**Mr. D. Price:** They are just flogging it south and buying it cheaper. The market is there. The sale of product was not even on the radar screen.

**Mr. A. Price:** There is risk in the meat market. It is just much less than the live animal market, and the disruptions in the meat market are more manageable, so that the cost of that international trade risk is less. It is not zero; we are not advocating it is zero at all. It is just much less, and there are many different ways of dealing with it.

This style of value chain means, whatever the reduced cost is of being in the meat business, it actually flows to the producer as opposed to being captured. The producer gets the whole cost.

**Senator St. Germain:** I hear what you are saying. The only thing that still bothers me is, regardless of whether you have a tracking process, hormone-free product and your plans to

**Le sénateur St. Germain:** Le fait est qu'ils auraient pu le dire. J'essaie simplement de comprendre votre point de vue. J'ai été dans le secteur de la volaille et je vois ce qui arrive à l'usine de traitement en Alberta, en particulier à Lilydale Farms.

Vous essayez de faire quelque chose de similaire mais sans office de commercialisation.

**M. A. Price:** Ce que nous faisons dans le secteur du porc, du veau et de l'agneau est similaire. Ce n'est pas un marché réglementé. Soit on a un marché structuré avec des contingentements, et cetera, soit on a cet autre marché.

Le secteur du boeuf entre dans cette autre catégorie. Ce n'est pas encore un marché compétitif, viable. Il n'y a pas d'autres secteurs qui n'aient pas une bonne part de ses activités dans un domaine spécial. Il y a toujours le produit général et les produits spéciaux. La raison pour laquelle cela n'existe pas pour le boeuf est l'élément non carné des économies d'échelle. C'est la raison pour laquelle ces usines sont tellement grandes. Personne ne pourrait ouvrir une nouvelle usine.

D'autre part, pour pouvoir profiter des économies d'échelle, il faut une usine de 30 millions de dollars et non pas de 5 ou 8 millions.

**Le président:** Quel volume peut-on y transformer par semaine?

**M. A. Price:** Environ 250 000 têtes par an.

**M. D. Price:** Il faut avoir ce volume pour bénéficier des économies des produits moins cher ou non carnés.

L'autre jour, j'étais avec Mme Dunford et les PDG de IVP et Cargill. Nous devons discuter du problème à court terme et voir quel volume supplémentaire nous pourrions transformer. Ils tournent à pleine capacité. Ils nous ont donné quatre raisons pour lesquelles ils ne pouvaient en faire plus et c'était la capacité de refroidissement, la main-d'oeuvre, l'eau, par exemple pour Cargill et il y avait une autre raison que j'oublie. Comme producteur, j'écoutais et trouvais un peu étrange qu'ils n'évoquent jamais la vente du produit. Ça ne posait pas de problème.

**M. A. Price:** Ceci alors que le marché n'a jamais été pire.

**M. D. Price:** Ils se contentent de le fourguer au sud de la frontière et l'achètent moins cher. Ils le vendent. La vente du produit n'est même pas une question qu'on se pose.

**M. A. Price:** Il y a des risques sur le marché de la viande. C'est simplement qu'ils sont bien moindres que sur le marché du bétail sur pied et que les problèmes sur le marché de la viande sont plus faciles à gérer si bien que le coût de ce risque commercial international est moindre. Il n'est pas nul; nous ne pouvons pas dire qu'il est nul. Il est simplement bien inférieur et il y a des tas de façons différentes d'y faire face.

Avec ce système de chaîne, quel que soit le coût réduit dans le secteur de la viande, c'est le producteur qui paie, ce n'est pas les autres. C'est toujours le producteur qui paie.

**Le sénateur St. Germain:** Je comprends ce que vous dites. La seule chose qui m'ennuie quand même, même si vous avez une méthode vous permettant de retracer les animaux, des produits

establish markets is successful — and your offshore markets are the ones you will develop — if we have another disaster, heaven forbid, I cannot see how you will not be a victim to a large extent.

I am not trying to take away from what you are doing, I think it is a good thing because it is a niche or a specialty area you are going into, but I do not know how you eliminate the risk.

**Mr. A. Price:** There is no ability to eliminate the risk short of a government guarantee for all shortfalls, so we are not trying to eliminate all the risk. We are trying to create a viable marketplace that has a level of risk that you can manage. We have not got that today.

**The Chairman:** Do you mean less risk than the present system with live cattle?

**Mr. D. Price:** As long as our costs were in line, we would look like the rest of the people in the industry. We would look like an IVP or Cargill in any kind of those markets, when the border closed.

**Senator Gustafson:** Thank you for appearing, gentlemen.

The relationship with the cattlemen of Canada and the United States has been a strong one. It is probably one of the best examples, outside of the automobile industry, in terms of free trade and moving back and forth. Our farm has had cattle — small compared to your numbers — since 1970. This is the first big problem we have had. Breeder cattle have crossed the border and exotic cattle have crossed the border and there have been problems but there is no question that it has been a pretty good relationship.

This is the fourth group that I have heard about who want to start a processing operation. The same thing happened in the grain industry. We built many terminals, and now we have more terminals than we have grain in Canada. It seems that the grain farmer is getting less and less of the income from grain. We have had a little blip in the canola market. I just revealed the figures in the Senate for the price of grain in Crosby, North Dakota and the price of grain in Ontario and Western Canada, and there are some pretty shocking numbers.

My concern is that, if we get into the same position that we are in, in the grain industry, where the Americans look at us in a very negative way, we will have major problems. Do you think you can capitalize that market in the international market to the same extent that the Americans have done with Japan and other countries? Much of that is just flow-through cattle to Japan and other countries, after they process it. I admit that. However, we have had 600-pound calves bringing in \$1.40. There have been some pretty strong cattle markets in recent years. This is the first big downturn we have had. In the grain industry, we have had it for the last six years.

sans hormones et que vous réussissez à trouver des marchés — notamment ceux que vous développerez à l'étranger — c'est que si nous avons une autre catastrophe, Dieu nous en garde, je ne vois pas comment vous ne pourriez pas en être victimes.

Je ne critique pas ce que vous faites, je pense que c'est très bien parce que c'est une niche ou une spécialité, mais je ne vois pas comment vous pouvez éliminer le risque.

**M. A. Price:** On ne peut pas éliminer le risque sauf si un gouvernement garantit de rembourser tout manque à gagner. Nous n'essayons donc pas d'éliminer tous les risques. Nous essayons de créer un marché viable avec un niveau de risque gérable. Nous n'en sommes pas là aujourd'hui.

**Le président:** Vous parlez d'un risque moindre que dans le système actuel pour le bétail sur pied?

**M. D. Price:** Tant que nos coûts étaient les mêmes, nous ressemblions aux autres dans le secteur. Nous étions comme IVP ou Cargill dans tous ces marchés, quand la frontière a fermé.

**Le sénateur Gustafson:** Merci d'être venus témoigner, messieurs.

Les relations entre les éleveurs du Canada et des États-Unis ont toujours été bonnes. C'est probablement l'un des meilleurs exemples, en dehors du secteur automobile, du libre-échange et du mouvement de part et d'autre de la frontière. Nous avons dans notre exploitation du bétail, pas beaucoup comparé à vous, depuis 1970. C'est le premier gros problème que nous rencontrons. Le bétail d'élevage traverse la frontière et le bétail exotique traverse la frontière et nous avons connu quelques problèmes mais il est certain qu'en général les relations sont bonnes.

Vous êtes le quatrième groupe qui nous dit qu'il veut se lancer dans la transformation. La même chose se produit dans le secteur des céréales. Nous avons construit beaucoup de silos et nous avons maintenant plus de silos que de céréales au Canada. Il semble que les céréaliculteurs voient leur part du revenu des céréales diminuer progressivement. Il y a eu un petit bond sur le marché du canola. Je viens de révéler les chiffres au Sénat pour le prix des céréales à Crosby, au Dakota du Nord, et le prix en Ontario et dans l'Ouest du Canada et je puis vous dire que ces chiffres sont assez choquants.

Ce qui m'inquiète, c'est que si nous nous retrouvons dans la même situation que pour les céréales, où les Américains nous considèrent de façon très négative, nous aurons de gros problèmes. Pensez-vous que vous puissiez exploiter le marché international comme l'ont fait les Américains au Japon et dans d'autres pays? Pour une bonne part, il s'agit simplement de transférer le bétail au Japon et dans d'autres pays après l'avoir transformé. C'est vrai. Toutefois, nous avons eu des veaux de 600 livres qui rapportaient 1,40 \$. Il y a eu ces dernières années des marchés de bétail assez consistants. C'est la première chute importante. Dans le secteur des céréales, cela fait six ans que ça dure.



I would not want to see what has happened in the grain industry happen in the beef industry. As I said, I just heard of an operation in Edmonton where farmers are putting up \$5,000 each and they are talking about committing all of their calves to the plant. I would like to hear your remarks on that.

**Mr. D. Price:** We have had countervail on beef before. We fought that for a year and a half when they put countervail on because of undue subsidies and they labelled the Canadian Wheat Board as one of the majors. I know the prices have been tough but I would hate to see the grain industry without the value-added industry in Western Canada. If all the grain that we actually feed cattle had to go through the Canadian Wheat Board freight under U.S. prices, we would be in tough shape. In our operation alone, the feeding industry feeds about 7 billion metric tons, between hogs and cattle. If we did not value-add that then the grain terminals you are talking about would look like storage facilities, not value-added operations.

**Senator Gustafson:** I came back from Washington last week, as did Senator Oliver, and they told us there that we import over twice as much corn into Canada as we sell wheat into the United States.

**Mr. A. Price:** I think your point is that the trade relationships with the United States are hardly balanced. That is the fact. The practical approach is: why would we rely on those trade relationships to this degree in live animals? We are not asking for any subsidies or any grants and the industry is looking for ways to invest in value-added processing in Canada. That is not a risky trade issue; that is actually reducing the risk of the trade issue.

**Senator Gustafson:** The trade issue with the Americans is this: Because of the marketing boards in milk, eggs, chickens and so on, which are very lucrative for Eastern Canada, Ontario and Quebec, they are not allowed to sell into that market. They say trade is a two-way street. I think this is more of a political issue by far, which many of us have been very cautious about raising, but I think this is a bigger political issue than it is a dollar-and-cent issue.

**Mr. A. Price:** The problem is that trade is nothing but politics, so it comes down to: What is a political issue? If we were going to take on the dairy industry, we would have that discussion. However, this industry is a free-trade industry in a marketplace that is not a viable free-trade marketplace, so have more processing capacity. Coming back to the Canadian risk, that is why we are saying, we want a Rancher's Beef risk, not a Canadian risk. We want the same risk that Ford Explorers had with their tires. It did not hit every other vehicle; it was just Ford Explorers. What kind of industry would ever take the risk of every other party who does whatever they are doing in that industry?

This concept of Canadian branding and treating every animal in Canada the same from a marketing point of view is the worst concept of all time. We have never had BSE and we are in the same box as the people who did. We can set up a value chain which assures that anything that goes through our process would

Je ne voudrais pas que ce qui s'est produit dans le secteur des céréales se reproduise dans le secteur du boeuf. Je répète que je viens d'entendre parler d'une exploitation à Edmonton dans laquelle les éleveurs mettent 5 000 \$ chacun pour transformer tout leur bétail. J'aimerais savoir ce que vous en pensez.

**M. D. Price:** Nous avons déjà eu des droits compensateurs. Nous nous sommes battus pendant un an et demi contre ces droits compensateurs que l'on nous imposait sous prétexte de subventions indues et ils disaient que la Commission canadienne du blé était visée. Je sais que les prix ont été difficiles mais je ne voudrais pas voir le secteur des céréales sans valeur ajoutée dans l'Ouest du Canada. Si toutes les céréales que nous donnons au bétail étaient passées par la Commission canadienne du blé aux prix américains, nous aurions de gros problèmes. Dans notre exploitation seulement, le secteur d'engraissement représente environ 7 milliards de tonnes métriques, entre le porc et les bovins. Si nous n'ajoutions pas à la valeur, les silos à grains dont vous parlez ressembleraient à des entrepôts plutôt qu'à des exploitations à valeur ajoutée.

**Le sénateur Gustafson:** Je suis rentré de Washington la semaine dernière, comme le sénateur Oliver, où l'on nous a dit que nous importons deux fois plus de maïs au Canada que nous ne vendons de blé aux États-Unis.

**M. A. Price:** Vous voulez dire que les relations commerciales avec les États-Unis sont assez mal équilibrées. C'est vrai. Pratiquement, pourquoi attacher une telle importance à ces relations commerciales pour le bétail sur pied? Nous ne demandons pas de subventions et nous essayons de trouver des moyens d'investir dans le traitement à valeur ajoutée au Canada. Ce n'est pas risqué, c'est en fait réduire le risque commercial.

**Le sénateur Gustafson:** Le problème commercial avec les Américains est le suivant: étant donné les offices de commercialisation dans les secteurs du lait, des oeufs, du poulet, et cetera, qui rapportent beaucoup à l'est du Canada, à l'Ontario et au Québec, ils ne peuvent pas vendre sur ce marché. Ils disent que le commerce est à double sens. Je crois que c'est plus une question politique, mais ne le disons pas trop fort, plus une question politique que commerciale.

**M. A. Price:** Le problème, c'est que le commerce est purement un jeu politique et cela revient à dire: qu'est-ce qui est politique? On pourrait avoir la même discussion pour le lait. Toutefois, ce secteur est considéré comme un secteur de libre-échange sur un marché qui n'est pas un marché de libre-échange viable. Pour revenir au risque canadien, c'est pourquoi nous disons que nous voulons un risque pour le boeuf Rancher et non pas un risque canadien. Nous voulons le même risque qu'avait Ford Explorers pour ses pneus. Ça n'a pas frappé tous les autres véhicules, c'était seulement les Ford Explorers. Dans quel autre secteur prendrait-on le risque de tous ceux qui font la même chose?

Ce concept de marque canadienne de traiter tous les animaux au Canada de la même façon du point de vue de la mise en marché est le pire que l'on puisse imaginer. Nous n'avons jamais eu de vache folle et nous nous trouvons dans la même situation que ceux qui en ont eu. Nous pouvons monter une chaîne qui assure

never get anywhere, based on technology and testing, but right now with the Canadian branding policies, that would not mean anything because it would still be from Canada. We have to get off that hook and say, create brands and let the brands stand for themselves. If Rancher's Beef has a problem let them deal with it, and Cargill beef has a problem, let them deal with it.

**The Chairman:** What about country of origin?

**Mr. A. Price:** That is not our issue; that is their issue. We can talk here about country of origin, but for the actual decisions, we are at the wrong Senate for that discussion, right?

**Mr. D. Price:** Under country of origin you can still go with the meat into the whole food-service side as not being country of origin.

**Mr. A. Price:** The food service part of the marketplace can still buy Canadian meat under country of origin.

**Mr. A. Price:** It creates an opportunity for the processor, a specialty processor.

**Mr. A. Price:** The challenge for the big guys is how they deal with country of origin. They will push the price discounts back to the producer. A specialty person goes to a McDonalds and creates a relationship with McDonalds under country of origin that is totally acceptable.

**Mr. D. Price:** Ours is the only country in the world that relies on their finished product to be processed on the other side of a border. There are other countries that ship feeder cattle but we rely on that border to be open on this commodity. It just keeps getting bigger. We cannot put it in a bin and store it; it has no shelf life. We rely on the border to be open, to process it. As soon as we get into this kind of situation, we are stuck. We have no plan to process.

**The Chairman:** We know one of the big problems relates to cattle over 30 months.

Senator Fairbairn asked about testing and so on. Are you willing to test all your cattle for BSE in order to be able to export to Japan, given the conditions that the Japanese have put on imports to them?

**Mr. A. Price:** We have already had discussions in this Ontario group about beef in Japan because we already send pork there. It comes down to whether the price they are willing to pay for that tested product — would they be able to take that back to the value chain and make economic sense? In this style of plant, we could test all of that beef. We would not have to test all of the beef. We could test all that beef for that customer who wanted that service.

**The Chairman:** At what cost to them? How much are you looking at per head?

**Mr. D. Price:** It would be an economic decision, but it looks like we could test that in-house for \$30 a head.

**The Chairman:** What if they pay \$180?

que tout ce que nous transformons n'est jamais passé ailleurs, avec les moyens technologiques et les tests que nous avons à notre disposition mais, à l'heure actuelle, avec ses politiques de marque canadienne, cela ne signifierait rien parce que la viande viendrait tout de même du Canada. Il faut arrêter cela et se doter de marques qui se défendent elles-mêmes. Si Rancher's Beef a un problème qu'il se débrouille et si Cargill a un problème qu'il se débrouille.

**Le président:** Qu'en est-il du pays d'origine?

**M. A. Price:** Ce n'est pas notre problème, c'est le leur. Nous pouvons parler ici du pays d'origine mais pour les décisions elles-mêmes, la discussion se passe dans l'autre Sénat, n'est-ce pas?

**M. D. Price:** Avec le pays d'origine, vous pouvez toujours contourner le problème du côté du service alimentaire.

**M. A. Price:** Les services alimentaires peuvent toujours acheter de la viande canadienne avec le pays d'origine.

**M. D. Price:** Cela donne un débouché aux transformateurs, aux transformateurs de produits spéciaux.

**M. A. Price:** Le problème pour les gros, c'est la question du pays d'origine. Ils font payer les réductions de prix aux producteurs. Un fabricant de produits spéciaux établit des relations avec MacDonalds qui, en vertu de la règle du pays d'origine, est tout à fait acceptable.

**M. D. Price:** Nous sommes le seul pays au monde qui dépend des transformateurs américains pour transformer ses produits. Il y a d'autres pays qui vendent des bovins d'engraissement mais nous dépendons de l'ouverture de cette frontière. C'est de plus en plus important. Nous ne pouvons pas l'entreposer; la frontière doit rester ouverte pour que le produit soit transformé. Dès que nous nous retrouvons dans une situation comme celle-ci, nous sommes coincés. Nous n'avons pas de possibilité de transformation.

**Le président:** Nous savons que le gros problème est le bétail de plus de 30 mois.

Le sénateur Fairbairn a parlé des tests, et cetera. Seriez-vous disposé à tester tout votre bétail pour l'ESB afin de pouvoir exporter au Japon, étant donné les conditions qu'imposent les Japonais pour les importations?

**M. A. Price:** Nous avons déjà discuté avec ce groupe de l'Ontario du boeuf au Japon parce que nous envoyons déjà du porc. Tout dépend du prix qu'ils seraient prêts à payer pour ce produit testé — est-ce que ce serait défendable dans la chaîne de valeur? Dans ce type d'usine, nous pourrions tester tout le boeuf. Nous ne serions pas forcés de le faire. Nous pourrions tester tout le boeuf que voudrait ce client.

**La vice-présidente:** Que leur en coûte-t-il? Qu'est-ce que cela représente par tête?

**M. D. Price:** C'est une décision économique mais il semble que nous pourrions faire ces tests à l'interne pour 30 \$ la tête.

**Le président:** Et s'ils payaient 180 \$?



**Mr. D. Price:** I will be there in a minute. The customer is always right. Even if the science does not make sense, the customer is right. If I can make an extra \$100 a head on 1,000 head a day, I will do it.

**Senator Mercer:** I am a left-wing, East Coast Liberal. I like what you are doing. I did have a look at your Web site, at "Our Story," as it is referred to on [www.sunterramarket.com](http://www.sunterramarket.com). I liked the whole thing. You did make a comment that you do "decently." When a businessman tells that me he does decently, it means he is doing pretty good; is that right?

**Mr. A. Price:** In this marketplace, it means we are not losing as much money.

**Senator Mercer:** That raised a question to me, coming from a region that is dominated by one, two or three major players in all aspects of our economy. New Brunswick is dominated by the Irving and the McCain families, and the Sobey and Joudrey families dominate Nova Scotia. They are family-oriented businesses. Why is Sobey's not involved in this business? They have many more retailers than you.

Second, I am concerned about the capacity to handle cattle. It is well worth saying that we need more capacity. The place that we have little or no capacity is in Atlantic Canada. Do you think a system like this would work in a market like Atlantic Canada, taking all four Atlantic Provinces together, not singling out one or the other?

**Mr. A. Price:** Let me take a first part of that, and turn the second part over to Mr. D. Price. First, I think McCains did this. They started with potatoes, and evolved it into this business with the strength of production they started with. The challenge here is that the strength of economics of production is in the West. That is where the economic advantage is located in the production end. So, if you are doing it from the bottom up, you have to leverage from where the strength of the economics of production is, and then add to it.

Second, as to whether a scheme like this is practical, I have two comments. First, at this point, in my mind, there will be two kinds of specialty processing environments. There will be the one that is big enough to cater to international markets, do international testing and have international accreditation. Then there will be the specialty guys who are quite a bit smaller, who will cater fundamentally to domestic marketplaces. It will take this size of facility that Rancher's Beef is talking about to cater to international markets. I suspect the Maritimes does not have the strength of production economics to support this size of facility catering to the international markets.

**Senator Mercer:** If we added Quebec into the mix, that might make more sense.

**Mr. A. Price:** You need an aggregation of production strength.

**The Chairman:** Then you have transportation costs.

**M. D. Price:** J'irai immédiatement. Le client a toujours raison. Même si, scientifiquement, cela ne se défend pas, le client a raison. Si je peux gagner 100 \$ de plus par tête sur 1 000 têtes par jour, je le fais.

**Le sénateur Mercer:** Je suis un libéral de gauche de la côte est. Ce que vous faites me plaît. Je regardais votre site Internet à [www.sunterramarket.com](http://www.sunterramarket.com). Tout cela me plaît. Vous avez dit que vous aviez des résultats «décent». Quand j'entends un homme d'affaires me dire cela, je sais que ça veut dire que ça va bien, n'est-ce pas?

**M. A. Price:** Sur ce marché, cela veut dire que nous ne perdons pas autant d'argent.

**Le sénateur Mercer:** Comme je viens d'une région qui est dominée par une, deux ou trois grosses entreprises pour toute l'économie, je me pose une question. Au Nouveau-Brunswick, c'est Irving et McCain, en Nouvelle-Écosse c'est Sobey et Joudrey. Il s'agit d'entreprises familiales. Pourquoi Sobey's ne s'intéresse-t-il pas à ceux-ci? Ils ont beaucoup plus de détaillants que vous.

Deuxièmement, je m'inquiète de la capacité en ce qui concerne les bovins. On peut dire qu'il nous faut une capacité accrue. Là où n'avons pratiquement aucune capacité, c'est dans la région de l'Atlantique. Pensez-vous qu'un système semblable pourrait fonctionner sur un marché comme la région de l'Atlantique, si l'on regroupait les quatre provinces, pas plus dans une que dans l'autre?

**M. A. Price:** Je vais répondre à la première partie et je laisserai M. D. Price répondre à la seconde. Tout d'abord, c'est ce qu'a fait McCains. Elle a commencé par les pommes de terre et elle a évolué jusqu'à devenir l'entreprise qu'elle est maintenant à partir de sa puissance de production initiale. Le problème, dans ce cas-ci, c'est que l'économie de production se trouve dans l'Ouest. C'est là que se trouve l'avantage économique du point de vue de la production. Si vous procédez de la base vers le sommet, il faut commencer là où l'économie de production est la plus forte et se fonder sur cela.

Deuxièmement, j'ai deux observations sur le côté pratique d'un tel projet. Tout d'abord, j'estime qu'il y a deux types d'entreprises de transformation spécialisée. Le premier type est celui des entreprises suffisamment grandes pour servir les marchés internationaux, pour faire des tests internationaux et posséder une accréditation internationale. Viennent ensuite les entreprises spécialisées plus petites qui servent essentiellement le marché national. Il faudra des entreprises de la taille de celles dont parle Rancher's Beef pour servir les marchés internationaux. Je soupçonne que les Maritimes n'ont pas une économie de production suffisante pour soutenir des entreprises de taille à servir les marchés internationaux.

**Le sénateur Mercer:** Il serait peut-être plus logique d'ajouter le Québec dans ce groupe.

**M. A. Price:** Il faut qu'il y ait un regroupement de force de production.

**Le président:** Il faut en outre tenir compte des coûts de transport.

**Senator Mercer:** We have transportation costs now when we want to go to slaughter. We have to move our cattle quite a distance.

**Mr. D. Price:** It is much cheaper to ship the meat than the live animals. You might have a benefit there.

In order to be competitive in the environment, we have to process a minimum of 500 head, in order to get the drop value, which is the off meats. After saying that, as a group of producers, if you look at all other industries, whether it is chickens, hogs or beef in the United States, we are heading into a more integrated operation from either the top down or the bottom up. If we are going to play in this game, then we need to be integrated throughout the operation — either that, or we will have a tough sled ahead. If we are going to be integrated from the bottom up, then we are in a far better position tomorrow than we are today.

**Mr. A. Price:** It creates the other option. We still have the option of dealing with the other commodity-based part of the value chain.

**Mr. D. Price:** In this kind of an operation, it can give you a leg up because there are a bunch of guys that cannot do that.

**Senator Mercer:** My final part of the question. You are the full meal deal. You go from being the producer to slaughter and then to retail. Over the past number of weeks, to all of the various people who have appeared — you are the only people who have been in all aspects of the business in reality. My question has consistently been this: Where has the money gone that the government has invested, both the federal government and in your case the Government of Alberta?

My concern is that I do not see the money going to the farmer as much as I would like. I see too much of the money disappearing somewhere in between. As a consumer, I do not see the price dropping when I buy my steak for dinner this evening. The price will not be lower as a result of the crisis in the market.

I would appreciate your comment, because you are in different aspects of the business. Where do you think the money went?

**Mr. D. Price:** I will do it from the production side, and let Mr. A. Price cover off. If we had not had that money, the industry would have been broke, on the production side. The money flowed in many different directions, but I cannot imagine what we would have looked had we not had some help through this crisis.

With respect to the Sunterra operations, for example, we would only use about 100 head per week. That part of our operation is very small. We understand it. However, if we use 100 head a week, then it would be more like 8,000 a week in our production.

**Mr. A. Price:** We are bigger farmers on the beef side than we are on the pork side, but we are in all parts of the market.

I would characterize it like this: You have a marketplace in which the prices are established by buyers and sellers. However, 500 buyers and 500 sellers establish the prices. In our experience,

**Le sénateur Mercer:** Il faut déjà payer des coûts de transport pour amener les animaux à l'abattoir. Les bêtes doivent parfois être transportées sur de longue distance.

**M. A. Price:** Il est beaucoup moins coûteux de transporter la viande que les animaux vivants. Il y a peut-être là un avantage.

Pour être concurrentiels, nous devons transformer au moins 500 têtes de bétail pour compenser la valeur perdue à cause des morceaux qui ne se vendent plus. En ce qui a trait aux producteurs, si vous comparez avec tous les autres secteurs, que ce soit celui de la volaille, du porc ou du boeuf aux États-Unis, nos opérations sont de plus en plus intégrées du sommet vers la base ou de la base vers le sommet. Si nous voulons participer à cette industrie, nos opérations devront être également intégrées — sinon nous aurons bien des difficultés. Si nous intégrons nos opérations du sommet vers la base, notre situation sera meilleure qu'elle ne l'est maintenant.

**M. A. Price:** Cela entraîne l'autre option. Il sera toujours possible de travailler dans l'autre partie primaire de la chaîne de valeur.

**M. A. Price:** Dans ce genre d'entreprise, vous pouvez être avantagé parce que d'autres ne pourront pas en faire autant.

**Le sénateur Mercer:** Voici la dernière partie de ma question. Vous avez une entreprise complète. Vous travaillez tant à la production qu'à l'abattage et qu'à la vente au détail. Au cours des dernières semaines, parmi tous ceux qui ont comparu devant nous — en fait, vous êtes les seuls qui travaillez dans tous les aspects de ce domaine. J'ai posé à tous la même question: Où est allé l'argent que le gouvernement a investi, dans votre cas, le gouvernement fédéral et le gouvernement de l'Alberta?

Ce qui m'inquiète, c'est que les agriculteurs ne semblent pas recevoir autant d'argent que je le souhaiterais. Il semble que des sommes importantes disparaissent entre le gouvernement et l'agriculteur. Et en tant que consommateur, je ne paierai pas moins cher le steak que je vais acheter ce soir pour mon dîner. La crise qui sévit sur le marché n'entraînera pas une baisse des prix.

J'aimerais savoir ce que vous en pensez, puisque vous travaillez dans différents aspects du secteur. Où l'argent va-t-il, à votre avis?

**M. D. Price:** Je vais parler de la production et je laisserai M. A. Price parler du reste. Si nous n'avions pas obtenu cet argent, l'industrie serait en faillite pour ce qui est de la production. L'argent a été distribué dans diverses directions, mais je ne peux imaginer dans quel état notre industrie serait si nous n'avions pas reçu cette aide.

Dans le cas de Sunterra, par exemple, nous n'utilisons que 100 têtes de bétail par semaine. C'est un élément très petit de notre entreprise, et nous le comprenons. Mais même si nous n'utilisons que 100 têtes de bétail par semaine de ce côté, notre production en nécessite plus de 8 000 par semaine.

**M. A. Price:** Notre entreprise fait plus d'élevage de bovins que de ventes, mais nous participons à tous les éléments du marché.

Je décrirais la situation de la façon suivante: dans notre marché, les prix sont fixés par les acheteurs et les vendeurs. Ils le sont toutefois par deux acheteurs pour 500 vendeurs. D'après



what happened with the first round of support, in the middle of last year, is that it kept the people who owned the live animals more or less whole. They did not make money; they just did not lose a lot of money. What Mr. D. Price is saying is that had that not been there, they would have lost a lot of money.

What happened in the marketplace was that the buyers paid far less money for the animals. The producer did not lose money because the producer got the offset. The marketplace let the buyers pay far less money for the animals, and they sold them into a market where we were on the buy side in our stores, where we watched the wholesale price. The wholesale price never came down from those processors for four months.

What happened then was that the live animal price dropped, the government covered, to the producer, the losses, the margins in the processing end went wide and the wholesale price never really dropped for a period of time. It then dropped some but nothing like the live animal price.

From all of the information that we have, while the processors have had higher costs, their higher costs were nothing like how much higher their margins were.

**Mr. D. Price:** I would like to comment further on that. If you take a look at where we are at today, normally we have about a 7 cent Canadian discount on our live animals, which is basically freight to get them to the United States to be processed. That is just a trucking charge.

When the border is open, I would take bids. It would be a U.S. plant, whether in Washington, or Greeley, Colorado, or Brooks or High River, Alberta. At this time of year, we are usually paying about 7 cents a pound less than U.S. plants are paying for live cattle. Today, it is 35 cents.

The United States was the last country to have BSE, but they have less supply than they have capacity. As I said, there would be no trouble selling the beef. If we had the capacity, we would have a \$7 basis, which is about \$250 a head more than we have today.

**Mr. A. Price:** To clarify, that is a discount today of \$250 a head more than prior relative to the U.S. market netbacks.

**Mr. D. Price:** We have not seen anything yet, because we have gone to 60 to 70 cents. It has been as narrow as 20 cents, and normally it is 7 cents. The cattle are just starting to come on now. Hence, as the supply comes up, there is nothing to stop the price from going down because we cannot truck them to the States.

**Mr. A. Price:** To crystallize this, what is the profit margin in those animals?

notre expérience, le premier programme d'aide, qui a été offert au milieu de l'année dernière, a permis aux propriétaires d'animaux vivants de conserver la majeure partie de leur entreprise. Ils n'ont pas fait de profit; ils n'ont simplement pas perdu d'argent. Ce que dit M. D. Price, c'est que sans cette aide, ils auraient perdu des sommes énormes.

Ce qui s'est produit sur le marché, c'est que les acheteurs ont payé les animaux beaucoup moins cher. Les producteurs n'ont pas perdu d'argent parce qu'ils ont obtenu l'indemnisation. Les acheteurs ont pu acheter les animaux à un prix largement inférieur et ils les ont revendus dans un marché qui avait besoin de la marchandise. Nous avons surveillé le prix de gros. Il n'y a pas eu de réduction du prix de gros que paient les transformateurs pendant quatre mois.

Par la suite, le prix des animaux vivants a chuté et le gouvernement a compensé les producteurs de leurs pertes. Les marges bénéficiaires des transformateurs ont augmenté et le prix de gros n'a pas vraiment diminué pendant un certain temps. Il a diminué un peu par la suite, mais bien moins que le prix des animaux vivants.

D'après les renseignements que nous possédons, les coûts ont augmenté pour les transformateurs, mais cette augmentation était minime par rapport à l'augmentation de leur marge bénéficiaire.

**M. D. Price:** J'ajouterai à cela que si vous examinez la situation actuelle, il y a normalement une moins value de 7 cents canadiens pour les animaux vivants, ce qui correspond en gros au coût du fret pour leur transformation aux États-Unis. C'est simplement le coût du transport.

Quand la frontière est ouverte, je reçois des soumissions. Ces soumissions viennent généralement d'usines américaines de Washington ou de Greeley, au Colorado, ou encore de Brooks ou High River en Alberta. À cette époque de l'année, nous payons généralement les animaux vivants 7 cents de moins la livre que les usines américaines. Aujourd'hui, la moins value est de 35 cents.

Les États-Unis ont été les derniers à avoir un problème d'ESB, mais leur capacité de transformation est supérieure à leur approvisionnement. Comme je l'ai dit, nous n'aurions pas de difficulté à vendre le boeuf. Si nous avions la capacité nécessaire, nous pourrions compter sur 7 \$, ce qui représente environ 250 \$ de plus par tête de bétail qu'aujourd'hui.

**M. A. Price:** Précisons qu'il y a à l'heure actuelle une moins value supplémentaire de 250 \$ par tête de bétail comparativement au revenu net sur le marché américain.

**M. D. Price:** Et nous n'avons rien vu encore, puisque nous sommes passés de 60 à 70 cents. La moins value a déjà été de 20 cents et elle est normalement de 7 cents. Nous commençons à peine à recevoir les bêtes. Lorsque l'offre augmente, rien n'empêche les prix de chuter puisque nous ne pouvons pas transporter les bêtes aux États-Unis.

**M. A. Price:** Pour illustrer cela, quelle est la marge bénéficiaire sur ces animaux?

**Mr. D. Price:** If we could make 2 cents a pound year in, year out with a five-year deal, I would grab that. That would be \$30 a head.

**Mr. A. Price:** Therefore, 2 cents a pound is the gain and the unusual discount in this marketplace is 30 cents a pound today.

With regard to the incremental cost structure, I am not aware that the processors can add up incremental costs that remotely relate to that discount.

**Senator Mercer:** I am back to the packers being the culprits in the process.

**Mr. A. Price:** The packers are in a free market. They are running flat out and the sellers are selling. You either regulate the market or you get enough competition in the market so that it works in a more effective way. They are running flat out, and people are willing to sell at these prices.

**Senator Hubley:** The vulnerability in the cattle industry as a result of BSE was probably predicable. It probably went through the minds of cattlemen that this might happen at some point. Your response to the crisis is Rancher's Beef. In other words, you are taking hold of your industry and you will be responsible for it from the beginning to the end.

Is your model something that we will now see more of within the industry? Are more groups of cattlemen moving in this direction? If they are, that will certainly have an impact on the movement of cattle. As you said, if we did not have to move our live cattle to the States to be processed, this would probably not have happened.

What is the next vulnerability? If, when the borders open, cattle do not flow to the processing plants in the United States, what might be the next step the United States would take?

**Mr. D. Price:** I believe we will experience countervail when the border opens. The Americans are already in Alberta buying cattle like crazy and placing them in feedlots. Because the border will open, because they have a shortage of feeder cattle and because they have equity, they are in Canada buying cattle. They have had a pretty good run down there and they have equity.

**Senator Hubley:** When they buy those cattle, do they use feedlots in Canada?

**Mr. D. Price:** I am feeding some for them. They make custom arrangements, where we charge them feed, plus labour, plus yardage.

**Mr. A. Price:** At this point, they have to, because live animals cannot go to the United States.

**Senator Hubley:** Yes, but they must have some confidence that the border will open and that they will again benefit.

**M. D. Price:** Je serais déjà heureux de réaliser un bénéfice de 2 cents la livre chaque année avec un contrat de cinq ans. Cela représenterait 30 \$ par animal.

**M. A. Price:** Par conséquent, le bénéfice est de 2 cents la livre et la moins value inhabituelle sur le marché d'aujourd'hui est de 30 cents la livre.

Pour ce qui est de la structure des coûts différentiels, je ne crois pas que les transformateurs puissent ajouter des coûts différentiels qui puissent même de loin tenir compte de cette moins value.

**Le sénateur Mercer:** Cela me ramène aux conditionneurs, qui seraient les grands coupables dans tout cela.

**M. A. Price:** Les conditionneurs participent à un marché libre. Ils travaillent à pleine capacité et les vendeurs les fournissent. Ou bien il faut réglementer le marché, ou bien il faut qu'il y ait suffisamment de concurrence pour que le marché fonctionne de façon plus efficace. Ils fonctionnent à pleine capacité et les gens sont prêts à leur vendre à prix.

**Le sénateur Hubley:** La vulnérabilité des éleveurs à cause de la crise de l'ESB était probablement prévisible. Les éleveurs se sont probablement douté que cela se produirait à un moment donné. La solution à la crise, c'est Rancher's Beef. Autrement dit, les producteurs s'approprient l'industrie et la dirigent d'un bout à l'autre.

Croyez-vous que le modèle que vous avez adopté deviendra plus fréquent dans l'industrie? Cette orientation est-elle adoptée par un nombre plus grand de groupes d'éleveurs? Si c'est le cas, cela aura sûrement un effet sur le transport des bovins. Comme vous l'avez dit, si nous n'avions pas à transporter nos bêtes vivantes aux États-Unis pour les faire transformer, ce problème ne se serait probablement pas produit.

Quel est le prochain élément de vulnérabilité? Lorsque la frontière sera réouverte, si les bovins n'affluent pas vers les usines de transformation américaines, que pourraient faire les États-Unis ensuite?

**M. D. Price:** Je crois que nous devons payer des droits compensateurs lorsque la frontière sera réouverte. Les Américains viennent déjà en Alberta acheter tous les bovins qu'ils peuvent et ils les placent dans des parcs d'engraissement. Ils achètent des bovins au Canada parce que la frontière sera réouverte, qu'ils manquent de bovins d'engraissements et parce qu'ils ont des capitaux. Ils ont fait de bonnes affaires et ils ont des capitaux.

**Le sénateur Hubley:** Lorsqu'ils achètent ces bêtes, utilisent-ils les parcs d'engraissement du Canada?

**M. D. Price:** J'engraisse des bovins pour eux. Nous signons avec eux des contrats sur mesure dans lesquels ils paient les aliments des animaux, les frais de main-d'oeuvre et le parage.

**M. A. Price:** Ils sont obligés de le faire à l'heure actuelle puisque les animaux vivants ne peuvent pas être transportés aux États-Unis.

**Le sénateur Hubley:** Oui, mais ils doivent compter sur le fait que la frontière sera réouverte et qu'ils réaliseront de nouveau des bénéfices.



**Mr. D. Price:** As soon as the border opens for live animals, we will see a massive exodus of live animals.

**Senator Hubley:** American-owned, in many cases?

**Mr. D. Price:** Yes — or Canadian or fat cattle or American-owned feeder cattle. There will be a lineup of trucks at the border waiting to move across the line at eight o'clock in the morning. Every rancher in Montana and Washington will witness these trucks of live animals crossing the border, and they will be screaming at their politicians that this is an unfair market.

**The Chairman:** They have already started. Senator Gustafson and I were told last week that this is their biggest fear. We have a million head of live cattle up here; if the border is opened, how will they avoid that flood? They are scared to death.

**Mr. D. Price:** Your original point was that we should have seen in advance that we would have market problems. We should have, but it is now staring us right in the face.

**Mr. A. Price:** That is immediate; it is sitting right in front of us. I realize you were asking about the next one.

Three years ago, we talked about this happening. We met with others and discussed how we would deal with this. The only thing we could come up with was that we would have to be in the processing business, but that the economies would not work because of the advantages the other people had. It is interesting. We could not come up with a contract strategy or a hedge strategy. We could not hedge the risk, offset the risk or contract the risk. We could not do anything, because they were not even our animals. We could not even manage our own animals.

The reason the government is in this position of supporting the industry is that the industry could not do anything about it. The way the market was structured and the way the business was structured, the industry could not do anything about it. It was a trade issue.

Going forward, in the immediate context, we have this big flush issue. When the border opens, every truck will have animals on it. The only limitation will be the number of trucks. That will be the immediate issue.

Longer term, the health consciousness of regulators and consumers is increasing. With the ability of science to do tests and to discern what might be a health risk, that consciousness is increasing. The list of issues that could compromise trade is increasing.

When BSE hit Europe, the Sunterra Farms group knew that the odds of it happening here were pretty high. It only takes one case.

**The Chairman:** You knew what you were feeding your animals.

**Mr. A. Price:** We knew we were not exposed to it, but look what happened.

**M. D. Price:** Dès que la frontière sera réouverte au bétail vivant, il y aura un exode massif d'animaux sur pied.

**Le sénateur Hubley:** Des bêtes qui appartiennent déjà aux Américains dans bien des cas, n'est-ce pas?

**M. D. Price:** Oui, ou encore des bovins canadiens, des bovins gras ou des bovins d'engraissement appartenant à des Américains. Il y aura une file de camions à la frontière dès huit heures le matin. Les ranchers du Montana et de Washington verront ces camions de bovins vivants traverser la frontière et ils iront se plaindre à leurs politiciens que le marché est injuste.

**Le président:** Ils ont déjà commencé à le faire. On nous a dit la semaine dernière, au sénateur Gustafson et à moi-même, que c'est leur plus grande crainte. Nous avons ici un million de têtes de bétail; si la frontière est réouverte, comment pourront-ils éviter que leur marché soit inondé? Ils sont pétrifiés par la crainte.

**M. D. Price:** Ce que nous disions au départ, c'est qu'on aurait dû prévoir qu'il y aurait des problèmes de marché. Nous aurions dû prévoir ces problèmes, mais nous y sommes déjà confrontés.

**M. A. Price:** C'est un problème immédiat. Je sais que vous parliez du prochain problème à venir.

Il y a trois ans, nous avons déjà parlé de cette situation. Nous avons rencontré d'autres producteurs et nous avons discuté des solutions à ce problème. La seule solution que nous avons trouvée était que nous devions participer au marché de la transformation, mais que les économies ne pourraient pas fonctionner compte tenu des avantages de nos concurrents. C'est intéressant. Nous n'avons pas réussi à produire une stratégie pour nos contrats ou une stratégie de couverture du risque. Nous ne pouvions pas couvrir le risque, le compenser ou le traiter à contrat. Nous ne pouvions rien faire parce que les bêtes ne nous appartenaient pas. Nous n'arrivions même pas à gérer nos propres bêtes.

Si le gouvernement est obligé de soutenir l'industrie, c'est que celle-ci ne pouvait rien faire pour régler le problème. Elle en était empêchée par la façon dont le marché est structuré et dont les entreprises sont structurées. C'était un problème de commerce.

Dans un avenir immédiat, il y aura ce problème d'exportation massive. Quand la frontière sera réouverte, tous les camions transporteront des animaux. La seule limite à cette exportation sera le nombre de camions. Ce sera un problème immédiat.

À plus long terme, les organismes de réglementation et les consommateurs se préoccupent de plus en plus de santé. Ce souci augmente en raison de la capacité scientifique d'effectuer des tests et de détecter les risques pour la santé. La liste des problèmes qui pourraient compromettre le commerce ne fait qu'augmenter.

Quand l'Europe a été frappée par l'ESB, le groupe Sunterra Farms savait qu'il y avait de bonnes chances que nous soyons frappés également. Il suffit qu'un seul animal soit malade.

**Le président:** Vous saviez avec quoi vous nourrissiez vos animaux.

**M. A. Price:** Nous savions que nous n'étions pas exposés à la maladie, mais voyez ce qui s'est produit néanmoins.

It makes no sense to structure an industry around such an escalating risk. We should structure an industry around being able to manage an escalating risk, or put it in the quota world. Take your pick.

If you put it in the quota world, you would kill half the cattle right now, sell the quotas, give them to the people and then manage the volume. If you leave it in the free market, you must ensure that it is actually a free market that can deal with the various risks that are coming down the pipe.

**Senator Hubley:** We will probably see more of the Rancher's Beef model.

**Mr. A. Price:** There will be more. However, Rancher's is big enough to affect the market. Up to one half of the surplus is being taken out of the market. It is a business structure that will create a different paradigm, because while the competitors will not compete head to head with us as much at the product level they will be looking right at the supply base.

Once Rancher's is up and running, it has access to the regular capital markets just like them. The marketplace will start to evolve. There can be other people doing the same thing, and there can be specialty, smaller people. The challenge in the beef industry has always been how much of the carcass is not meat. It is hard to do this on a small-scale basis, because such a big part of the carcass is not meat.

**Mr. D. Price:** The other challenge, for producers in this environment, with the loss of equity, is investing in this thing.

**Mr. A. Price:** Many people are talking about it, saying they will put up \$5,000. I mean no disrespect, but \$5,000 does not go anywhere. Serious money is required. There will be people trying to get that type of money together. I hope quite a few of them succeed.

**Mr. D. Price:** I have been at meetings throughout B.C., Alberta, and Saskatchewan. I have never run into anybody who says it is not a good idea. However, I have run into an awful lot of people who have said, "Good luck, guys, because I can't get any money."

**The Chairman:** We know many farmers are overstretched.

Regretfully, I must call this meeting to an end because the clerk has said we are over time.

However, we could have gone on for a lot longer. Your evidence is important for two reasons. First, it deals directly with the issue we are dealing with in relation to BSE. More important, it overlaps a study we are doing on value added and leaving more money at the farm gate. Your proposal for Rancher's Beef and so on is an excellent one.

Il n'est pas logique de structurer une industrie en fonction d'un risque croissant semblable. Nous devrions structurer l'industrie en fonction de notre capacité de gérer un risque croissant ou alors imposer des quotas. C'est un choix à faire.

Si on décide d'imposer des quotas, il faudra tuer la moitié du bétail, vendre les quotas, les donner à des gens et gérer le volume de production. Si on conserve un marché libre, il faut s'assurer que ce marché peut gérer les divers risques qui peuvent se poser.

**Le sénateur Hubley:** Il y aura probablement plus d'entreprises sur le modèle de Rancher's Beef.

**M. A. Price:** C'est exact. Toutefois, Rancher's est de taille à influencer le marché. Jusqu'à la moitié du marché est retirée du marché. C'est une structure d'entreprise qui créera un paradigme différent puisque les autres entreprises ne nous livreront pas concurrence tant au niveau des produits qu'à celui de l'approvisionnement.

Une fois que Rancher's est en place et qu'elle produit, elle a le même accès que les autres entreprises aux marchés normaux des capitaux. Le marché commencera à évoluer. D'autres feront la même chose, et il y aura des entreprises spécialisées plus petites. Le problème dans le secteur du boeuf a toujours été qu'une partie de la carcasse n'est pas de la viande. Il est difficile d'appliquer ce modèle à petite échelle parce qu'une grande partie de la carcasse n'est pas de la viande.

**M. D. Price:** Pour les producteurs, l'autre grand problème de ce modèle est d'investir dans une telle entreprise, vu les pertes de capitaux.

**M. A. Price:** Bon nombre de gens en parlent et disent qu'ils investiront 5 000 \$. Je soumets respectueusement qu'ils n'iront pas loin avec un tel investissement. Il faut des sommes beaucoup plus importantes. Certains essaieront de réunir les investissements nécessaires. J'espère qu'ils seront nombreux à y réussir.

**M. D. Price:** J'ai assisté à des réunions partout en Colombie-Britannique, en Alberta et en Saskatchewan. Personne n'a dit que c'était une mauvaise idée. Par contre, beaucoup de gens m'ont souhaité bonne chance et m'ont dit ne pas avoir l'argent nécessaire pour cela.

**Le président:** Nous savons que de nombreux agriculteurs sont dans une situation financière difficile.

Je vais malheureusement devoir clore cette séance puisque notre greffière me dit que nous avons déjà pris plus de temps que prévu.

Nous aurions toutefois pu continuer encore longtemps. Vos témoignages sont importants pour deux raisons. Premièrement, ils portent directement sur le dossier que nous traitons dans le contexte de l'ESB. Mais plus encore, ils s'appliquent également à une étude que nous faisons sur la valeur ajoutée et sur les moyens pour que les agriculteurs obtiennent une plus grande partie des revenus. Votre projet de Rancher's Beef est entre autres un excellent exemple.



I hope we will be able to talk to you more as our second study on value added goes on. There are many more questions that I and other senators have on that subject. I hope you would agree that we can keep in touch with you.

Before we close, one final question. I am a Canadian nationalist, and I like the Canadian brand. We talk about Canadian maple syrup, cheese, wine, potatoes and many other things. It stands for quality. When we were in the United States, they told us that Canadian beef is great beef, triple "A". It is a wonderful product. Yet, you are saying that we have to get rid of this Canadian brand and call it "ranchers beef" or something different.

In closing, could you tell me again why we cannot promote our wonderful brand of Canadian beef? Is it just because of the BSE scare? Is there not some other way that we could still be nationalists and promote our great brand?

**Mr. A. Price:** We can promote Rancher's Beef as a Canadian brand. That is what we do. We promote Sunterra Ranch or Sunterra Pork as a Canadian brand, but it is Sunterra from Canada. It is not Canada; it is Sunterra from Canada.

**Mr. D. Price:** Today, in the beef industry, there will be many customers who say: "Canadian? That is where that BSE comes from."

**The Chairman:** It is a subtle difference. Does it work?

**Mr. A. Price:** We are pretty compelling marketers from Canada when we are special. We are lousy marketers if we are just from Canada.

**Mr. D. Price:** In Japan, for example, the brand has a Canadian flag, and it is called Sunterra. When a customer pays at the cash register, mom and dad's face comes on the cash register. It is Canadian, but it is mom and dad and family owned.

**Mr. A. Price:** Just Canadian leaves you exposed to whatever the worst is. If you create your own brand and you are from Canada, you get the best of both worlds. You have to get best of both worlds; you cannot take the liability.

**The Chairman:** The difference is so subtle but so important. That is fascinating. Thank you both very much.

The committee adjourned.

J'espère que nous pourrons vous parler de nouveau dans le cadre de notre deuxième étude sur la valeur ajoutée. Les autres sénateurs et moi avons encore un grand nombre de questions à ce sujet. J'espère que vous serez d'accord pour que nous vous invitions à nouveau.

J'ai une dernière question avant de conclure. Je suis un nationaliste canadien et j'aime que les produits soient marqués du sceau du Canada. On parle du sirop d'érable, du fromage, du vin, des pommes de terre et d'autres produits canadiens. C'est un gage de qualité. Quand nous étions aux États-Unis, on nous a dit que le boeuf canadien était excellent, qu'il était de catégorie triple «A». C'est un excellent produit. Vous nous dites pourtant que nous devons cesser de marquer les produits canadiens et de leur apposer plutôt l'étiquette de boeuf d'élevage ou une autre étiquette.

Pour conclure, pourriez-vous me répéter pourquoi nous ne devrions pas faire la promotion de ce que notre excellent boeuf est produit au Canada? Est-ce seulement à cause de la crise de l'ESB? N'y a-t-il pas d'autres moyens de demeurer nationalistes tout en faisant la promotion de nos excellents produits?

**M. A. Price:** Nous pouvons indiquer que le boeuf Rancher est produit au Canada. C'est d'ailleurs ce que nous faisons. Dans notre publicité, nous disons que les produits de Sunterra Ranch ou de Sunterra Pork sont des produits canadiens. Ce que nous vendons, ce n'est pas le Canada, c'est le produit de Sunterra du Canada.

**M. D. Price:** Dans le secteur du boeuf, bon nombre de consommateurs se méfient du boeuf canadien car ils disent que c'est d'ici que vient l'ESB.

**Le président:** Il y a une différence subtile. Et cela fonctionne?

**M. A. Price:** Nous arrivons facilement à commercialiser des produits canadiens lorsqu'ils ont une qualité particulière. C'est moins facile si ces produits ne sont que canadiens.

**M. D. Price:** Au Japon, par exemple, nos produits sont marqués d'un drapeau canadien et portent la marque Sunterra. Lorsqu'un client paie à la caisse, c'est le produit d'une entreprise familiale qu'il achète. Le produit est canadien, mais il vient d'une entreprise familiale.

**M. A. Price:** En vendant simplement la marque du Canada, vous vous exposez aux risques qui prévalent. En créant sa propre marque et en indiquant que vous venez du Canada, vous obtenez tous les avantages. Vous devez obtenir les avantages car vous ne pouvez pas assumer les problèmes.

**Le président:** La différence est subtile mais très importante. Tout cela est fascinant. Merci beaucoup à tous les deux.

La séance est levée.







*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Communication Canada – Publishing  
Ottawa, Ontario K1A 0S9

*En cas de non-livraison,  
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Communication Canada – Édition  
Ottawa (Ontario) K1A 0S9

#### WITNESSES

**Tuesday, March 23, 2004:**

*From the Canadian Council of Grocery Distributors:*

Nick Jennery, President and Chief Executive Officer;

Kim McKinnon, Vice-President, Communications.

*From Lakeside Packers Ltd.:*

Garnett Altwasser, President.

*From Levinoff Meat Products Ltd.:*

Brian A. Read, General Manager.

*From Cargill Foods:*

Willie Van Solkema, Canadian Business Manager.

**Thursday, March 25, 2004:**

*From the Canadian Cattlemen's Association:*

Stan Eby, Vice-President;

Hugh Lynch-Staunton, Director;

Anne Dunford, Senior Analyst.

*From Sunterra Farms:*

Art Price, Chairman;

Doug Price, Director.

#### TÉMOINS

**Le mardi 23 mars 2004:**

*De Conseil canadien des distributeurs en alimentation:*

Nick Jennery, président et chef de la direction;

Kim McKinnon, vice-présidente, communications.

*De Lakeside Packers Ltd.:*

Garnett Altwasser, président.

*De Levinoff Meat Products Ltd.:*

Brian A. Read, directeur général.

*De Cargill Foods:*

Willie Van Solkema, directeur des affaires canadiennes.

**Le jeudi 25 mars 2004:**

*De la Canadian Cattlemen's Association:*

Stan Eby, vice-président;

Hugh Lynch-Staunton; directeur;

Anne Dunford, analyste principale.

*De Sunterra Farms:*

Art Price, président;

Doug Price, directeur.





Third Session  
Thirty-seventh Parliament, 2004

Troisième session de la  
trente-septième législature, 2004

## SENATE OF CANADA

---

## SÉNAT DU CANADA

---

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité  
sénatorial permanent de l'*

# Agriculture and Forestry

# Agriculture et des forêts

*Chair:*

The Honourable DONALD H. OLIVER

---

*Président:*

L'honorable DONALD H. OLIVER

---

Thursday, April 1, 2004

---

Le jeudi 1<sup>er</sup> avril 2004

---

Issue No. 5

Fascicule n° 5

**First meeting on:**

The development and marketing of value-added  
agricultural, agri-food and forest products

---

**Première réunion concernant:**

Le développement et la commercialisation de produits  
agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée

---

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)





THE STANDING SENATE COMMITTEE  
ON AGRICULTURE AND FORESTRY

The Honourable Donald H. Oliver, *Chair*

The Honourable Joyce Fairbairn, P.C., *Deputy Chair*  
and

The Honourable Senators:

- |   |   |
|---|---|
| * Austin, P.C.,<br>(or Rompkey, P.C.)<br>Callbeck<br>Fairbairn, P.C.<br>Gustafson<br>Hubley<br>LaPierre<br>Lawson | * Lynch-Staunton<br>(or Kinsella)<br>Mercer<br>Oliver<br>Ringuette<br>St. Germain, P.C.<br>Sparrow<br>Tkachuk |
|---|---|

\* *Ex Officio Members*

(Quorum 4)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT  
DE L'AGRICULTURE ET DES FORÊTS

*Président:* L'honorable Donald H. Oliver

*Vice-présidente:* L'honorable Joyce Fairbairn, c.p.  
et

Les honorables sénateurs:

- |  |   |
|--|---|
| * Austin, c.p.<br>(ou Rompkey, c.p.)<br>Callbeck<br>Fairbairn, c.p.<br>Gustafson<br>Hubley<br>LaPierre<br>Lawson | * Lynch-Staunton<br>(ou Kinsella)<br>Mercer<br>Oliver<br>Ringuette<br>St. Germain, c.p.<br>Sparrow<br>Tkachuk |
|--|---|

\* *Membres d'office*

(Quorum 4)

## ORDER OF REFERENCE

Extract of the *Journals of the Senate*, Monday, February 16, 2004:

The Honourable Senator Oliver moved, seconded by the Honourable Senator LeBreton:

That the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry be authorized to examine the issues related to the development and marketing of value-added agricultural, agri-food and forest products, on the domestic and international markets;

That the papers and evidence received and taken on the subject during the Second Session of the Thirty-seventh Parliament be referred to the Committee;

That the Committee submit its final report to the Senate no later than June 30, 2004, and that the Committee retain until July 31, 2004 all powers necessary to publicize its findings.

The question being put on the motion, it was adopted.

*Le greffier du Sénat,*

Paul C. Bélisle

*Clerk of the Senate*

## ORDRE DE RENVOI

Extrait des *Journaux du Sénat* du lundi 16 février 2004:

L'honorable sénateur Oliver propose, appuyé par l'honorable sénateur LeBreton,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts soit autorisé à examiner les questions liées au développement et à la commercialisation de produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée sur les marchés national et international;

Que les mémoires reçus et les témoignages entendus sur la question par le Comité au cours de la deuxième session de la trente-septième législature soient déferés au Comité;

Que le Comité soumette son rapport final au plus tard le 30 juin 2004, et qu'il conserve jusqu'au 31 juillet 2004 tous les pouvoirs nécessaires pour diffuser ses conclusions.

La motion, mise aux voix, est adoptée.



**MINUTES OF PROCEEDINGS**

OTTAWA, Thursday, April 1, 2004  
(9)

[English]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met at 8:35 a.m., this day, in room 705, Victoria Building, the Honourable Donald H. Oliver, Chair, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Fairbairn, P.C., Gustafson, Hubley, Lawson, Mercer, Oliver, Sparrow, St. Germain, P.C., and Tkachuk (9).

*In attendance:* From the Research Branch of the Library of Parliament: Frédéric Forge and Marc Leblanc.

*Also in attendance:* The official reporters of the Senate.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Monday, February 16, 2004, the committee began to examine the issues related to the development and marketing of value-added agricultural, agri-food and forest products, on the domestic and international markets.

**WITNESSES:**

*From Pulse Canada:*

Gordon Bacon, Chief Executive Officer;

Jack Froese, Chair.

The Chair made an opening statement.

Mr. Bacon and Mr. Froese made a joint presentation and answered questions.

The Chair made a closing statement.

At 10:15 a.m., pursuant to rule 92(2)(f), the committee proceeded in camera for consideration of its draft report.

It was moved by the Honourable Senator Lawson, that the Steering Committee be empowered to make minor editorial changes to the interim on the present state and future of agriculture and forestry in Canada without changing the content.

The question being put on the motion, it was adopted.

It was moved by the Honourable Senator Hubley, that the interim report be tabled with the Clerk of the Senate, if leave is granted by the Senate Chamber.

The question being put on the motion, it was adopted.

At 10:20 a.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

**ATTEST:**

*La greffière du comité,*

Keli Hogan

*Clerk of the Committee*

**PROCÈS-VERBAL**

OTTAWA, le jeudi 1<sup>er</sup> avril 2004  
(9)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 8 h 35, dans la pièce 705 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Donald H. Oliver (*président*).

*Membres du comité présents:* Les honorables sénateurs Fairbairn, c.p., Gustafson, Hubley, Lawson, Mercer, Oliver, Sparrow, St. Germain, c.p., et Tkachuk (9).

*Sont présents:* De la Direction de la recherche parlementaire, Bibliothèque du Parlement: Frédéric Forge et Marc Leblanc.

*Ils sont présents:* Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le lundi 16 février 2004, le comité entreprend l'examen des questions liées au développement et à la commercialisation de produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée sur les marchés national et international.

**TEMOINS:**

*De Pulse Canada:*

Gordon Bacon, chef de la direction;

Jack Froese, président.

Le président fait une déclaration.

M. Bacon et M. Froese présentent un exposé conjoint puis répondent aux questions.

Le président fait une déclaration.

À 10 h 15, conformément à l'alinéa 92(2)f du Règlement, le comité se réunit à huis clos pour discuter d'une ébauche de rapport.

Il est proposé par l'honorable sénateur Lawson que le comité directeur soit autorisé à apporter des changements mineurs d'ordre rédactionnel au rapport provisoire sur l'état actuel et les perspectives d'avenir de l'agriculture et des forêts au Canada, sans en changer le contenu.

La question, mise aux voix, est adoptée.

Il est proposé par l'honorable sénateur Hubley que le rapport provisoire soit déposé devant le greffier du Sénat si la Chambre du Sénat y consent.

La question, mise aux voix, est adoptée.

À 10 h 20, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

**ATTESTÉ:**

EVIDENCE

OTTAWA, Thursday April 1, 2004

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 8:35 a.m. to examine issues related to the development and marketing of value-added agricultural, agri-food and forest products on the domestic and international markets.

**Senator Donald H. Oliver** (*Chairman*) presiding.

[Translation]

**The Chairman:** Today, we continue our study of issues related to the development and marketing, both in Canada and abroad, of value-added agricultural, agri-food and forest products.

Before we begin, I would like to welcome honourable senators and observers. I would also like to welcome Canadians who are tuning in to these proceedings on CPAC and over the Internet.

[English]

In the previous session we began our study on value-added products and listened to various witnesses who explained to us the issues surrounding the development and marketing of value-added agriculture, agri-food and forest products. This morning, honourable senators, we have invited Pulse Canada to provide us with an overview of the issues that their industry is facing in relation to value-added products and opportunities for farmers.

Appearing before us this morning is the Chief Executive Officer, Mr. Bacon, and accompanying him is Mr. Froese, Chair of the Board.

I invite Mr. Bacon to make his presentation. After that, the normal procedure is that senators will have questions to put to you.

**Mr. Gordon Bacon, Chief Executive Officer, Pulse Canada:** I should like to turn the floor over to the Chair of the Pulse Canada Board, Mr. Froese.

**Mr. Jack Froese, Chair, Pulse Canada:** I am a producer from Winkler, Manitoba, and I have been a pulse producer since the early 1970s, when we had peas in our production program and later switched to beans. I am the producer representative to the Manitoba Pulse Growers Association, and as a link from there, I am the representative on the Pulse Canada board, where I serve as chair.

Pulse Canada was initiated in the 1990s to serve the interests of producers and the trade in Canada. We have members from Ontario, Manitoba, Saskatchewan and Alberta, as well as from the Canadian Special Crops Association, with linkages to government departments, such as Agriculture and Agri-food Canada, and Canadian universities as well as the provincial governments.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le jeudi 1<sup>er</sup> avril 2004

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui à 8 h 35 pour étudier les questions liées au développement et à la commercialisation de produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée sur les marchés national et international.

**Le sénateur Donald H. Oliver** (*président*) occupe le fauteuil.

[Français]

**Le président:** Aujourd'hui, nous continuons notre étude sur les questions se rattachant au développement et à la mise en marché, au Canada et à l'étranger, de produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée.

Laissez-moi d'abord vous souhaiter la bienvenue, honorables sénateurs, ainsi qu'à nos observateurs. J'aimerais également souhaiter la bienvenue aux Canadiennes et aux Canadiens qui nous regardent et nous écoutent sur le réseau CPAC et l'Internet.

[Traduction]

Au cours de la séance précédente, nous avons commencé notre étude des produits à valeur ajoutée. Nous avons entendu plusieurs témoins qui nous ont expliqué les questions se rattachant au développement et à la mise en marché des produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée. Ce matin, honorables sénateurs, nous avons invité Pulse Canada à faire un survol des problèmes auxquels se heurte son secteur pour ce qui est des débouchés pour les agriculteurs qui veulent vendre des produits à valeur ajoutée.

Comparaissent devant nous ce matin le chef de direction de Pulse Canada, M. Bacon, qui est accompagné de M. Froese, président du conseil d'administration.

J'invite M. Bacon à faire son exposé. Ensuite, comme le veut l'usage, les sénateurs vous poseront des questions.

**M. Gordon Bacon, chef de la direction, Pulse Canada:** J'aimerais céder la parole au président du conseil d'administration de Pulse Canada, M. Froese.

**M. Jack Froese, président, Pulse Canada:** Je suis un producteur de légumineuses de Winkler, au Manitoba, depuis le début des années 70. À cette époque, notre exploitation produisait des pois; plus tard, nous sommes passés aux haricots. Je suis le producteur représentant auprès de l'Association manitobaine des producteurs de légumineuses et je siège au conseil d'administration de Pulse Canada, où j'assume les fonctions de président.

Pulse Canada a été créé dans les années 90 pour servir les intérêts des producteurs et du commerce au Canada. Nos membres viennent de l'Ontario, du Manitoba, de la Saskatchewan et de l'Alberta, ainsi que de l'Association canadienne des cultures spéciales. Nous avons des liens avec les ministères gouvernementaux comme Agriculture et Agroalimentaire Canada, ainsi qu'avec les gouvernements provinciaux et les universités canadiennes.



Pulse Canada initially came about as a market development and promotion group and to work on market access issues and eliminate trade barriers. In that work, we have seen tremendous growth in the pulse industry in the last 10 years. The industry has grown from relative infancy to one of the major crops when compared with grains and oilseeds.

There are two issues that we want to deal with today. One is the regulatory policy in today's environment; the other is research. I will turn it over to Mr. Bacon to deal with those.

**Mr. Bacon:** As Mr. Froese has said, the pulse industry has grown to be a major industry in Canada. The value of production exceeds \$1 billion per year. On top of that, jobs were created in processing and transportation. Many of these value-added jobs have been located in rural areas of Canada that have limited employment opportunities. The pulse industry has been a real benefit to many rural communities.

The issue of value-added production is one of great importance to the pulse industry. In fact, four years ago we set out to establish a national research strategy for the industry. We have grown to become the world's largest exporter of lentils and peas and one of the top five exporters in the world of beans and chickpeas.

The growers and the industry recognized that we needed to remain strong for the future, and that the future would be built on research. By pulling together all of the scientific interests, whether at federal, provincial or grower organization levels, we were able to come up with a unified national strategy that laid the groundwork not only for production and plant breeding, but also for quality and utilization, or value-added production, as well as needed research for environmental protection.

Value-added processing is one of the four keys of the pulse industry's research strategy. It is in that area that we want to mention where we see some of the challenges and opportunities.

It is our view that any business has four cornerstones. Production and marketing are two. Successful businesses are always built around a strong research and development core. We believe that investments in agricultural research are an investment in the future of agriculture. We see research investment to be the key for our industry in Canada to blossom and grow through value-added processing.

Canada needs to develop a comprehensive agricultural research framework. That framework must look not only at value-added processing, but also the production systems that will be needed to feed that value-added processing in the future. We believe that a

À l'origine, Pulse Canada était un groupe de développement et de promotion du marché dont le but était de s'attaquer aux problèmes d'accès au marché et d'éliminer les barrières tarifaires. Dans ce contexte, nous avons assisté depuis 10 ans à une croissance phénoménale du secteur des légumineuses. Après des débuts modestes, les légumineuses sont devenues l'une des cultures principales tout comme les céréales et les oléagineuses.

Aujourd'hui, nous voulons aborder deux questions. Premièrement, la politique de réglementation dans l'environnement actuel et, deuxièmement, la recherche. Je vais laisser à M. Bacon le soin de vous en parler.

**M. Bacon:** Comme M. Froese l'a dit, le secteur des légumineuses est devenu un secteur de premier plan au Canada. La valeur de la production dépasse un milliard de dollars par année. En outre, cette croissance a permis de créer des emplois dans les domaines de la transformation et du transport. Un grand nombre de ces emplois à valeur ajoutée ont été créés dans des régions rurales du Canada, où il y a traditionnellement peu de débouchés. La culture des légumineuses a donc été fort avantageuse pour un grand nombre de communautés rurales.

La question de la production à valeur ajoutée revêt une grande importance pour notre secteur. En fait, il y a quatre ans, nous avons entrepris d'établir une stratégie nationale de recherche pour l'industrie. Le Canada est devenu l'un des principaux exportateurs mondiaux de lentilles et de pois, et il fait partie des cinq premiers exportateurs de haricots et de pois chiches.

Les producteurs reconnaissent collectivement qu'il leur faut demeurer forts pour l'avenir, et que l'avenir sera fondé sur la recherche. En réunissant les intervenants scientifiques, que ce soit aux niveaux fédéral, provincial ou des organisations de producteurs, nous avons réussi à élaborer une stratégie nationale unifiée qui sert de base non seulement pour la production et l'amélioration génétique des cultures, mais aussi pour la qualité et l'utilisation ou encore pour la production à valeur ajoutée, de même que pour la recherche nécessaire pour en vue d'assurer la protection de l'environnement.

La transformation à forte valeur ajoutée est l'une des quatre grandes composantes de la stratégie de recherche de la culture des légumineuses. C'est dans ce domaine que nous voulons mentionner les défis et les possibilités qui se présentent.

À notre avis, toutes entreprises comptent quatre piliers. La production et la mise en marché en sont deux. Les entreprises qui ont du succès ont toujours une solide base en R et D. À notre avis, tout investissement dans la recherche agricole est un investissement dans l'avenir de l'agriculture. Nous considérons que l'investissement dans la recherche est la clé qui permettra à notre secteur de s'épanouir et de croître grâce à la transformation à valeur ajoutée.

Le Canada doit se doter d'un cadre de recherche agricole intégré. En effet, ce cadre ne doit pas se limiter à la transformation à valeur ajoutée, mais accueillir également les systèmes de production nécessaires pour alimenter le volet de la

strong research community will be part of attracting investment to Canada and investment by Canadians.

I would like to give you one example of where this has proven to be true. As I mentioned, Canada has grown to be one of the world's biggest lentil producers. Within the last number of years, we have had a company located in Turkey invest in Western Canada. This Turkish company came to invest in Canada because of their belief that the Canadian research system was one of the strongest in the world and would provide them with the kind of raw material that they needed to produce a high-quality product.

I should like to add that the red lentil market, which this company is serving, is primarily located in North African and Middle Eastern countries. Clearly, Canadians can be competitive. One of the things we need to focus on is the environment to keep the industry competitive.

Capital will flow to wherever will provide the highest return. Canadians need to create a distinct environment for people to become interested. We feel that research is needed.

I mentioned a comprehensive strategy, because we also believe that to focus only on research and value-added without ensuring that our production base remains current would perhaps not provide the proper balance in research investment. The pulse growers, recognizing the need for research, have increased their research contributions. Saskatchewan, which is the largest pulse-producing province, and Alberta have recently increased their producer check-off, which is money collected at time of sale, to 1 per cent of the value of farm sales, putting the pulse industry at the top of all grower groups in providing funding to agricultural research. The provinces of Manitoba and Ontario, where high-value bean production is centred, have a check-off of one-half of one per cent.

These programs have gone a long way in meeting the research needs that the pulse industry has identified. Working with other commodity groups and the federal government, we would now like to develop a strategy to identify the role that the federal government would play in agricultural research, both at the primary production level and at the value-added processing level.

I would like to comment on regulatory policy in Canada. As Mr. Froese mentioned, Pulse Canada's role has been to foster the pulse trade around the world by helping to remove trade barriers, whether they are tax or tariff policies. Most recently, we fought

transformation à valeur ajoutée à l'avenir. Nous sommes convaincus qu'un volet recherche vigoureux sera un atout pour attirer des investissements de la part d'intérêts canadiens et étrangers.

Permettez-moi de vous donner un exemple qui confirme cela. Comme je l'ai mentionné, le Canada s'est hissé parmi les principaux producteurs de lentilles au monde. Ces dernières années, une société turque a investi dans l'ouest du Canada. Cette entreprise est venue investir au Canada parce qu'elle était convaincue que le système de recherche canadien était l'un des plus solides au monde et que nous pourrions lui fournir la matière brute dont elle a besoin pour fabriquer un produit de haute qualité.

Je tiens à signaler que le marché de la lentille rose, que dessert cette société, se trouve surtout en Afrique du Nord et dans les pays du Moyen-Orient. Manifestement, les Canadiens peuvent être concurrentiels. Nous devons, entre autres, nous attacher à offrir un environnement apte à maintenir le caractère concurrentiel de l'industrie.

Les capitaux afflueront là où ils obtiendront le meilleur rendement. Les Canadiens doivent créer un environnement distinct pour susciter l'intérêt des investisseurs. À notre avis, la recherche est un incontournable.

J'ai parlé d'une stratégie intégrée car à notre avis, si nous nous attachons uniquement à la recherche et à la transformation à valeur ajoutée, sans faire en sorte que notre base de production demeure actuelle, nous n'offrirons un équilibre attrayant pour les investissements dans la recherche. Conscients du caractère incontournable de la recherche, les producteurs de légumineuses ont augmenté leurs contributions dans ce domaine. La Saskatchewan, qui est la première province productrice de légumineuses, et l'Alberta ont récemment porté la contribution de leurs agriculteurs, c'est-à-dire l'argent prélevé au moment de la vente, à un pour cent de la valeur des ventes agricoles, plaçant ainsi le secteur de la culture des légumineuses au premier rang de tous les autres secteurs pour ce qui est du financement de la recherche agricole. Les provinces du Manitoba et de l'Ontario, où est concentrée la production de haricots à forte valeur ajoutée, ont fixé la contribution de leurs agriculteurs à un demi de un pour cent.

Ces programmes ont fait beaucoup pour satisfaire aux besoins en matière de recherche identifiés par le secteur des légumineuses. En collaboration avec des groupements d'autres producteurs spécialisés et le gouvernement fédéral, nous voudrions maintenant élaborer une stratégie en vue d'identifier le rôle que le gouvernement fédéral pourrait jouer dans la recherche agricole, tant au niveau de la production primaire que de la transformation à valeur ajoutée.

J'aimerais commenter la politique de réglementation en vigueur au Canada. Comme M. Froese l'a mentionné, Pulse Canada s'est attaché à promouvoir le commerce des légumineuses dans le monde en insistant sur l'élimination des barrières









sanitary and phytosanitary policies that were limiting, or attempting to limit, the Canadian pulse trade.

We looked at Canada's position on international trade policy. It is clear that our trade policy is to create a level playing field for Canadian exporters such that we do not have restrictions based on tax or tariff policies.

We also believe that perhaps the time has come for Canada to look carefully at its regulatory policy framework. As a small country that is heavily reliant on exports of primary agricultural products, we will also be reliant on export of value-added products. If the regulatory environment within the country is different from those in countries with which we are competing in that value-added area, it will put us at a disadvantage.

I would like to cite one example. Due to issues of food safety, Canadians have developed regulations unique in the world regarding the registration of new varieties that are different from the varieties currently grown. Our legislation with regard to plants with novel traits is unique in the world. While certainly this provides Canadians with a high degree of safety, it does put us in a regulatory environment that is different from that of our competitors. The required additional testing will delay, and add cost to, the registration of varieties, which could make our industry less competitive in a global environment.

I believe that just as we have tried to harmonize tax and tariff policies globally, we need to be looking at how we can harmonize regulatory policies. I use the example of Codex Alimentarius, a UN organization that sets international standards for food safety concerning things such as pesticide residues, heavy metals and micro toxins. While Canada is a contributor to the establishment of these international food safety standards, Canadian regulatory agencies also establish their own standards. In many cases, these standards are different from the ones that Canada has agreed would be appropriate at the international level.

The pulse industry currently faces barriers to markets because countries are using the differences between the Canadian regulations and their own to limit imports. While progress is being made on international trade barriers, we believe that there needs to be a discussion of food safety regulations or sanitary and phytosanitary regulations at an international level.

In summary, research will be the key that makes our agriculture industry — both at the primary production level and at the value-added level — an attractive investment to companies within Canada and around the world. The pulse industry has been striving to make progress in this area.

tarifaires, qu'il s'agisse de taxes ou de tarifs. Récemment, nous avons dénoncé des politiques sanitaires et phytosanitaires qui limitaient ou tentaient de limiter le commerce des légumineuses au Canada.

Nous avons examiné la position du Canada en matière de commerce international. Il est évident que notre politique commerciale vise à assurer aux exportateurs canadiens l'égalité des chances pour qu'ils ne soient pas pénalisés par des restrictions fondées sur des politiques concernant les taxes ou les tarifs.

Nous sommes aussi d'avis que le moment est venu pour le Canada de se pencher sérieusement sur son cadre de réglementation. En tant que petit pays fortement dépendant des exportations de produits agricoles primaires, nous serons aussi dépendants des exportations de produits à valeur ajoutée. Si l'environnement réglementaire d'ici diffère de celui des autres pays avec lesquels nous sommes en concurrence dans le domaine des produits à valeur ajoutée, nous serons défavorisés.

J'aimerais vous citer un exemple. Pour assurer la salubrité des aliments, les Canadiens ont élaboré des règlements uniques au monde concernant l'enregistrement de nouvelles variétés différentes des variétés cultivées à l'heure actuelle. Notre législation relative aux plantes dotées de caractéristiques nouvelles est unique au monde. Certes, elle garantit aux Canadiens un degré de sécurité alimentaire élevé, mais elle nous place dans un environnement réglementaire différent de celui de nos concurrents. Les tests additionnels requis vont retarder l'enregistrement des variétés et les rendre plus coûteuses, ce qui pourrait nuire à la compétitivité de notre secteur sur la scène mondiale.

De la même façon que nous nous sommes efforcés d'harmoniser les politiques tarifaires à l'échelle mondiale, il nous faut voir comment nous pourrions harmoniser nos politiques de réglementation. Je vais utiliser l'exemple du Codex Alimentarius, une organisation de l'ONU qui fixe les normes internationales de salubrité des aliments pour ce qui est des résidus de pesticides, des métaux lourds et des microtoxines. Le Canada participe à l'élaboration de ces normes internationales de sécurité alimentaire, mais les agences réglementaires canadiennes établissent aussi leurs propres normes. Dans bien des cas, ces normes sont différentes de celles dont le Canada a convenu qu'elles seraient appropriées au niveau international.

À l'heure actuelle, le secteur des légumineuses a du mal à accéder à certains marchés parce que les pays en question prétextent les différences entre la réglementation canadienne et leur propre réglementation pour limiter les importations. Bien qu'on réalise des progrès pour ce qui est de supprimer les obstacles au commerce international, nous estimons qu'il faut qu'il y ait une discussion sur les règlements concernant la salubrité des aliments ou les règlements sanitaires et phytosanitaires au niveau international.

En somme, la recherche sera l'atout qui rendra notre industrie agricole — au niveau de la production primaire comme au niveau de la valeur ajoutée — un investissement attrayant pour les entreprises canadiennes et étrangères. Le secteur des légumineuses a déployé des efforts pour faire des progrès dans ce domaine.

For example, a Japanese company is using pea protein in beer production — beer that is produced without barley. Pea starch is being used to make a type of Asian noodle. We know that we need to make some improvements to the starch's properties in order to make a high-quality product. We are looking to use starch from other pulses in Canada as an additive in other Asian food products, but we need to understand the intrinsic properties of the starch and whether, through plant breeding or some sort of treatment of it, we can make it more appropriate for that purpose.

As we look forward to many of the opportunities out there, the first necessary step will be additional work to understand the properties of the crops that we are growing and to develop that vision for the future.

My final point concerns the regulatory environment within Canada. Because we are a trading nation, and will always be a trading nation, we need to consider the value of working with some of our trading partners to harmonize regulations in terms of food safety, quality and the environment — first, to protect Canadians in the areas of health and the environment, but also to ensure that we have a healthy trade environment that allows companies to compete.

With that, I will conclude my presentation.

**The Chairman:** Thank you very much for a most exciting and interesting presentation.

We had the Minister of Agriculture before us a couple of weeks ago. One of the things that he said, when he learned that we were doing a study on value-added products, is that he certainly encouraged it as a way of trying to leave more money at the farm gate. With the research that you are doing as a result of the check-off and so on, you are showing that once again, Canada can take the lead, with its scientific research, in producing by-products from pulse crops to sell in Asia and around the world. It is most encouraging, and I should like to see similar developments in other areas of agriculture.

You said that we need the federal government to be more involved in the value-added processing level — to what extent and in what way? First, in what way is the federal government involved in assisting in research at that level now, and in what other ways would you like to see them involved, from a public policy point of view?

**Mr. Bacon:** Certainly the Agriculture Policy Framework, which was recently released by Agriculture and Agri-Food Canada, does include an element of encouragement for value-added processing. Back in the mid-1990s, budgetary cuts throughout the entire federal government affected the research branch of Agriculture Canada.

Par exemple, une entreprise japonaise se sert de protéines de pois pour produire de la bière — de la bière sans orge. On emploie de l'amidon de pois pour fabriquer un type de nouille asiatique. Nous savons qu'il nous faut apporter des améliorations aux propriétés de l'amidon pour fabriquer un produit de haute qualité. Nous envisageons d'employer l'amidon d'autres légumineuses au Canada en tant qu'additif pour d'autres produits alimentaires asiatiques, mais pour cela, il nous faut comprendre les propriétés intrinsèques de l'amidon et déterminer, grâce à l'amélioration des plantes ou à un traitement quelconque, si nous pouvons le rendre mieux approprié à cette fin.

Alors que nous envisageons de nombreuses possibilités, la première étape essentielle sera de mener des travaux additionnels pour comprendre les propriétés des cultures que nous faisons et de développer une vision pour l'avenir.

Ma dernière observation concerne notre environnement réglementaire. Étant donné que le Canada est et sera toujours une nation commerçante, nous devons examiner la pertinence de collaborer avec certains de nos partenaires commerciaux en vue d'harmoniser les règlements concernant la sécurité alimentaire, la qualité et l'environnement — d'abord pour protéger la santé et l'environnement des Canadiens, mais aussi pour dégager un environnement commercial sain permettant aux entreprises d'être concurrentielles.

Voilà qui met un terme à mon exposé.

**La présidente:** Je vous remercie de cet exposé des plus stimulant et intéressant.

Il y a environ deux semaines, nous avons reçu le ministre de l'Agriculture. Lorsqu'il a appris que nous faisons une étude des produits à valeur ajoutée, il a déclaré que cela l'avait encouragé puisque c'était une façon d'essayer de hausser le revenu des agriculteurs. Grâce à la recherche que vous financez au moyen des prélèvements, vous faites la preuve, encore une fois, que le Canada peut être un chef de file dans le domaine de la recherche scientifique, de la production de sous-produits des cultures de légumineuses que l'on peut vendre en Asie et ailleurs dans le monde. Cela est des plus encourageant, et j'aimerais voir la même évolution dans d'autres secteurs de l'agriculture.

Selon vous, il faudrait que le gouvernement fédéral soit plus présent au niveau de la transformation à forte valeur ajoutée. Dans quelle mesure et de quelle façon? Premièrement, comment le gouvernement fédéral contribue-t-il à la recherche à ce niveau à l'heure actuelle? Et de quelle façon voudriez-vous qu'il s'engage, au plan des orientations stratégiques?

**M. Bacon:** Le Cadre stratégique pour l'agriculture qu'a récemment rendu public Agriculture et agroalimentaire Canada renferme un élément encourageant pour ce qui est de la transformation à valeur ajoutée. Au milieu des années 90, les compressions budgétaires imposées à l'ensemble du gouvernement fédéral ont touché la direction de la recherche d'Agriculture Canada.



We would like to see consideration by Canadians and the department of what the future role of the federal government in agricultural research should be. That is in terms of both the level of funding and the level of involvement.

While we have a strong Agricultural Policy Framework, it is now time to develop a research framework that will define that level of investment and also where the funds should flow — whether it is to primary agriculture production and to what level. How much goes into areas of food safety and quality assurance? How much would go to value-added processing? Also, we need the federal government to play a lead role in bringing farmers into a discussion on a national level as to what role farmers should play in funding research.

I would use, as an example, a country such as Australia, which has a national agricultural research check-off program in which all producers are contributors in all commodities, and in which federal funds will match, up to a certain level, the amount of money provided by farmers through their research contributions.

**The Chairman:** What do you think of that model? Is that something you would recommend?

**Mr. Bacon:** I think our industry and our scientific research community have developed in a slightly different way from the Australians, so I do not think we could adopt that model directly. However, we are ready in Canada to have a discussion at the grower level about the value of having a national research check-off program and, at the same time, perhaps the federal government could re-evaluate its level of investment in agricultural research. Once a plan is in place, we will then know that we are making investments that have taken the broad needs of agricultural research into consideration.

**Senator Fairbairn:** Thank you very much for coming here today. I think it is fair to say that this is probably not an area of our agriculture industry that is well known to many Canadians. However, it is an area that shows great promise at a time when we are having such difficulty with other crops — our historically prominent crops such as grains and oilseeds et cetera. I can understand and appreciate your enthusiasm for trying to elevate the pulse crops with a more dynamic marketing program, both nationally and internationally.

You asked for broader discussion. The federal government is currently, and has been for some time, holding a series of round tables with various elements of the agriculture and agri-food industries. Has this been done with your industry? If so, was it done to your satisfaction, or is it something that should be expanded and given a higher profile?

Nous voudrions que le ministère et les Canadiens s'interrogent sur le rôle futur que devrait jouer le gouvernement fédéral dans le domaine de la recherche agricole et ce, tant pour ce qui est de la hauteur de son financement que de son niveau d'engagement.

Étant donné que nous avons un cadre stratégique pour l'agriculture solide, il est maintenant temps d'élaborer un cadre pour la recherche qui définira le niveau d'investissement et identifiera les bénéficiaires des fonds en question — est-ce que ce devrait être la production agricole primaire, et à quel niveau? Combien d'argent faut-il consacrer à la salubrité des aliments et à l'assurance de la qualité? Combien d'argent devrait aller à la transformation à valeur ajoutée? En outre, il faut que le gouvernement fédéral invite les agriculteurs à discuter, au niveau national, du rôle qu'ils devraient jouer dans le financement de la recherche.

Permettez-moi de vous donner l'exemple de l'Australie qui a un programme de prélèvement pour la recherche agricole auquel la totalité des producteurs contribue, tous produits confondus. Par la suite, le gouvernement fédéral consent un financement équivalent aux sommes d'argent fournies par les agriculteurs grâce à leurs contributions jusqu'à concurrence d'un certain niveau.

**Le président:** Que pensez-vous de ce modèle? Le recommanderiez-vous?

**M. Bacon:** La communauté scientifique et notre secteur ont élaboré un modèle quelque peu différent de celui adopté par l'Australie, de sorte que je ne pense pas que nous puissions l'adopter directement. Cependant, il serait à propos que les producteurs canadiens aient une discussion sur l'intérêt de se doter d'un programme national de contribution à la recherche. Parallèlement, le gouvernement fédéral pourrait réévaluer le niveau de ses investissements dans la recherche agricole. Une fois qu'un plan sera adopté, nous saurons que nos investissements auront pris en compte les vastes besoins de la recherche en agriculture.

**Le sénateur Fairbairn:** Je vous remercie beaucoup d'être venus ici aujourd'hui. Je pense qu'on peut dire sans crainte de se tromper que votre secteur agricole n'est pas très bien connu des Canadiens. Cela dit, c'est un secteur très prometteur à une époque où d'autres cultures se heurtent à des difficultés — à savoir nos cultures dominantes depuis toujours, comme les céréales et les oléagineuses. Je comprends et j'apprécie l'enthousiasme avec lequel vous tentez de promouvoir la culture des légumineuses grâce à un programme de mise en marché plus dynamique, tant à l'échelle nationale qu'internationale.

Vous souhaitez une discussion plus vaste. En ce moment — et depuis un certain temps déjà —, le gouvernement fédéral organise une série de tables rondes avec divers intervenants des secteurs agricoles et agroalimentaires. Votre secteur y a-t-il participé? Dans l'affirmative, l'exercice vous a-t-il donné satisfaction? Est-ce un processus auquel il faudrait donner plus de place et plus de visibilité?

**Mr. Bacon:** Yes, Pulse Canada has been involved in the round table discussions. We were participants in the special crops round table, including having a past chairman of Pulse Canada act as the chair.

The discussions need to go beyond sector-by-sector discussions — we need to bring all discussions together. We need to bring all commodity groups together. The special crop sector sitting around one table cannot make decisions on what would be the best national research strategy. The cereal sector, the oilseed sector, the horticultural sector — all of them — need to come together to decide what areas they have in common and what approach they want to take.

There has been discussion about expanding the round tables to include a focus on agricultural research. Certainly that will bring the industry's views to the table. I was trying to emphasize that from the federal government perspective, perhaps discussion on what role public sector investment should play in agricultural research is also needed. Those kinds of decisions — perhaps with recommendations from the industry — will be made here in Ottawa.

**Senator Fairbairn:** At this point, would you be thinking more of a kind of national conference on these particular issues?

**Mr. Bacon:** There are many ways to proceed. The key point is that we need to focus on the R&D sector in our agricultural industry. I do not believe that we have had nearly enough discussion on the future of our industry. For many reasons, we have been focused on immediate concerns. These are very important immediate concerns, most often related to financial problems.

However, it is only investment in agricultural research that will help this industry go beyond reacting to crisis after crisis. While these investments in financial areas are important for the short term, they have not provided a long-term future direction for the industry. Without research, we will continue to be the industry that we are today. That is not what will keep us competitive 10 years down the road.

**Senator Fairbairn:** Of the research stations across the country, in which area or province is the one most focused on what you are doing?

For instance, I know that we have quite a large research station in my hometown of Lethbridge. A few years ago, when the various stations were given priority assignments, in the case of Lethbridge, it was beef. In which area would your industry fall?

**Mr. Bacon:** There are federal agricultural research stations involved in pulse work in Ontario, at Harrow, with a bean-breeding program; in Morden, Manitoba, with a bean-breeding program; in Lethbridge, with a bean-breeding program; and there is also a pea program at Lacombe.

I would like to adjust your question slightly and say that it is not so important where federal research stations are doing pulse research, but where pulse research is done. Fifteen years ago, we only had a small lentil industry and chickpea research was non-

**M. Bacon:** Oui, Pulse Canada a participé à ces discussions. Nous étions présents à la table ronde sur les cultures spéciales. Qui plus est, un ancien président de Pulse Canada présidait la table ronde.

Il ne faut pas se borner à des discussions sectorielles. Il faut que tous les intervenants discutent ensemble. Il nous faut réunir tous les groupes de produits. Les représentants du secteur des cultures spéciales réunis autour d'une table ne peuvent décider quelle serait la meilleure stratégie nationale en matière de recherche. Le secteur des céréales, le secteur des oléagineux, le secteur horticole — tous les secteurs doivent se rassembler pour décider quels sont leurs points communs et quelle approche il convient d'adopter.

Il a été question d'élargir les tables rondes pour y inclure le volet de la recherche agricole. Chose certaine, cela permettrait aux divers participants de l'industrie de se faire entendre. Je voulais vous faire comprendre que dans la perspective du gouvernement fédéral, il faut aussi avoir une discussion sur le rôle que devrait jouer l'investissement public dans la recherche agricole. Ces décisions — peut-être à la suite des recommandations de l'industrie — seront prises ici à Ottawa.

**Le sénateur Fairbairn:** À ce stade-ci, privilégiez-vous une conférence nationale sur ces enjeux particuliers?

**M. Bacon:** Il y a plusieurs façons de procéder. L'important, c'est de s'attacher au secteur R et D de l'industrie agricole. Je ne pense pas que nous ayons eu suffisamment de discussions au sujet de l'avenir de notre secteur. Pour de nombreuses raisons, nous nous sommes concentrés sur des préoccupations immédiates qui, sans vouloir en nier l'importance, avaient le plus souvent trait à des problèmes financiers.

Cependant, c'est seulement en investissant dans la recherche agricole qu'on pourra aider cette industrie afin qu'elle ne se limite pas à simplement réagir aux crises qui se succèdent. Ces investissements dans le secteur financier sont importants à court terme, mais ils ne permettent pas d'imprimer une orientation à long terme pour l'avenir de l'industrie. Sans recherche, l'industrie demeurera ce qu'elle est aujourd'hui. Ainsi, il nous deviendra difficile de soutenir la concurrence dans une dizaine d'années.

**Le sénateur Fairbairn:** Parmi toutes les stations de recherche que compte le pays, dans quelle région ou dans quelle province se trouve celle qui s'intéresse le plus à votre production?

Par exemple, je sais qu'il y a un centre de recherche très important dans ma ville natale de Lethbridge. Il y a quelques années, des priorités de recherche ont été assignées aux différentes stations; dans le cas de Lethbridge, ce fut le boeuf. Où se trouve la station de recherche désignée pour votre industrie?

**M. Bacon:** Plusieurs stations de recherche fédérales s'intéressent aux légumineuses à grains: il y a des programmes sur l'élevage à base de haricots à Harrow (Ontario), Morden (Manitoba) et Lethbridge; il y a également un programme sur la culture du pois à Lacombe.

Si je puis me permettre, ce qui importe, ce n'est pas tellement de connaître l'emplacement des stations de recherche fédérales s'intéressant aux légumineuses à grains, mais de savoir où il se fait de la recherche à ce sujet. Il y a quinze ans, il n'y avait que très



existent. Most of the decisions on agricultural research were made 20 or 30 years ago, with minor modifications since. Saskatchewan tends to be one of the more important provinces in terms of production. The research on the crops grown in Saskatchewan is primarily done at the university.

The point we have been making at Pulse Canada is let us remove the institutional and provincial barriers and address the issue that if federal funds would best be invested at a university, then those funds should flow to the university; if they would be better directed at a research station, then let the funds flow there.

Let us start with identifying what needs to be done, find out where that expertise is and have the public money flow to that institution, rather than saying that federal money can only be spent at federal institutions.

**Senator Fairbairn:** That is really what I was getting at. I hope you have an opportunity to present this point of view to our new Minister of Agriculture and Agri-Food.

**Senator Gustafson:** I have a question about the Lacombe area in regard to the chairman's question about support from the federal government. There was considerable support in 1995. How much of that was withdrawn? How much research money was taken back, if any?

**Mr. Bacon:** Perhaps the most accurate estimate of the budget reduction would have to come from Agriculture Canada's research branch, but it is my understanding that there was a reduction of approximately 30 per cent in funding for agricultural research at that time, along with consolidation of programs and the closing of some stations.

The big challenge in research is to ensure that you not only have the facilities and the people, but also the money needed to run programs. Research has definitely been challenged. That is one reason why grower groups have increased their contribution, and that is a good thing.

The question now is where we go in the future and whether the federal government will choose to make a reinvestment in agricultural research as the economy and the financial situation improve.

**Senator Gustafson:** In our area, there is hardly a farmer who has not tried to grow peas, lentils or beans, especially peas, because it is environmentally good for the soil. It puts nitrogen in the soil and is a very positive crop from that aspect.

On the other hand, it is quite a difficult crop to grow in certain areas because of the height of the plant and so on. What research is being done now to get that plant out of the ground without wrecking your machinery?

peu de producteurs de lentilles et la recherche sur le pois chiche était inexistante. La plupart des décisions en matière de recherche agricole ont été prises voilà 20 ou 30 ans, et n'ont guère été actualisées depuis. La Saskatchewan figure généralement parmi les premières provinces au chapitre de la production. C'est surtout à l'université que l'on effectue des recherches sur les produits cultivés en Saskatchewan.

Pulse Canada préconise la suppression des barrières institutionnelles et provinciales pour permettre une utilisation optimale des fonds fédéraux. S'il est préférable que les investissements aillent aux universités, qu'il en soit fait ainsi; s'il vaut mieux que les fonds soient dirigés vers une station de recherche, c'est très bien également.

Il faut commencer par déterminer les recherches à effectuer, établir qui possède l'expertise requise et investir les fonds publics en conséquence, plutôt que d'affirmer que les fonds fédéraux doivent seulement être dépensés dans les institutions fédérales.

**Le sénateur Fairbairn:** C'est exactement là où je voulais en venir. J'espère que vous aurez l'occasion de faire valoir ce point de vue auprès de notre nouveau ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire.

**Le sénateur Gustafson:** J'ai une question au sujet de la région de Lacombe relativement au soutien du gouvernement fédéral auquel notre président a fait allusion. Une aide financière considérable a été accordée en 1995. Quelle portion de cette somme a été retirée par la suite? Quelle quantité de fonds destinés à la recherche ont été récupérés, le cas échéant?

**M. Bacon:** C'est peut-être la direction générale de la recherche d'Agriculture Canada qui pourrait vous fournir l'estimation la plus précise de cette réduction budgétaire, mais je crois que la diminution se chiffrait à environ 30 p. 100 des fonds octroyés pour la recherche agricole à ce moment-là, parallèlement à un regroupement des programmes et à la fermeture de certaines stations.

Pour faire de la recherche, il faut non seulement s'assurer d'avoir les installations requises et les personnes compétentes en place, mais aussi de disposer des fonds nécessaires pour mener à bien les programmes. Il ne fait aucun doute qu'il est devenu plus compliqué de faire de la recherche. C'est l'une des raisons pour lesquelles les groupes de cultivateurs ont accru leur contribution, ce qui est en soi une bonne chose.

Il convient maintenant de s'interroger sur nos orientations futures et de se demander si le gouvernement fédéral décidera de réinvestir dans la recherche agricole au fil de l'amélioration de la conjoncture économique et financière.

**Le sénateur Gustafson:** Dans notre région, à peu près tous les fermiers ont essayé de cultiver des pois, des lentilles ou des haricots, surtout des pois, parce que c'est bon pour la régénération des sols. En effet, cette culture alimente les sols en azote et est très profitable de ce point de vue.

En revanche, la culture peut être très difficile dans certains secteurs en raison de la taille de la plante, entre autres facteurs. Quelles sont les recherches effectuées en vue de nous permettre de nous livrer à cette culture sans mettre en péril notre machinerie?

Many farmers go into it, grow it for one or two years and then back off. They say that it is a good crop for the soil and the environment, but on the other hand, it is too difficult to grow.

**The Chairman:** Does it make any money?

**Senator Gustafson:** Sometimes, yes; most times, no.

**The Chairman:** Like most farm products, right?

**Senator Tkachuk:** If there were a guaranteed money-making crop in Saskatchewan, we would all be growing it.

**Senator Gustafson:** This is my friend from Southern Manitoba, where they have nice, level ground. He will probably refute my arguments.

**Mr. Froese:** If you look at the growth of the industry, that tells the tale. We have had such tremendous growth in the industry because it is profitable and fits into our rotations, and because of the supplemental nitrogen and pesticide usage that is encompassed by this production system.

There is a significant amount of work being done on developing semi-leafless varieties, and different agronomic factors involved in ensuring that we get the right pea varieties for the different growing regions, whether for the black or brown soils or whatever different soil zones will be growing them. The trick is to make sure that these varieties will then fit the markets to which we are shipping. We are getting the trade involved and making linkages, so that when the trade conducts their business, those linkages are fed back into our research systems to make sure that we are designing the right crops, not only agronomically, but also for the market.

**Senator Gustafson:** In Europe, and now in the United States, there is a trend to involve agriculture more in the environment, rural development and so on. Has there been any consideration of using, say, crop insurance, or other methods, to give some incentive to the farmer to grow these environmentally sound but more difficult crops? The easiest thing in the world is to plant wheat and nothing else, but you cannot make a living doing that. Should there be some consideration, possibly in crop insurance or other programs that are already in place, of encouraging more environmentally sound crops?

**Mr. Bacon:** On the international stage, Pulse Canada has taken the position that we did not want to see production-distorting or trade-distorting programs introduced. We were very vocal in opposition to the U.S. farm bill amendments of two years ago that included increased financial incentives for post-production.

Bon nombre de fermiers se lancent dans cette culture, en font pendant un an ou deux, puis y renoncent. Ils constatent que c'est bon pour le sol et pour l'environnement, mais que cela leur cause de nombreuses difficultés.

**Le président:** Est-ce que c'est rentable?

**Le sénateur Gustafson:** Parfois, oui; la plupart du temps, non.

**Le président:** Comme la plus grande partie des produits agricoles, n'est-ce pas?

**Le sénateur Tkachuk:** S'il existait en Saskatchewan un produit dont nous étions sûrs de la rentabilité, nous le cultiverions tous.

**Le sénateur Gustafson:** C'est mon ami du sud du Manitoba où les terres sont belles et planes. Il réfutera probablement mes arguments.

**M. Froese:** Il suffit d'examiner la croissance de l'industrie pour tout comprendre. Si nous avons connu une croissance aussi phénoménale, c'est parce que cette culture est rentable et s'inscrit bien dans le cycle de rotation. C'est aussi à cause du surplus d'azote apporté et des avantages de ce type de production par rapport à l'utilisation des pesticides.

Des efforts considérables sont déployés pour développer des variétés demi-aphylles et tenir compte des différents facteurs agronomiques pour nous assurer que nous cultivons les variétés de haricots qui conviennent aux différentes régions, selon qu'on y trouve des sols noirs ou bruns ou des zones pédologiques différentes. Il faut surtout s'assurer que ces variétés seront en demande sur les marchés vers lesquels nous les expédions. Nous cherchons à obtenir la contribution du secteur commercial et à établir des liens de telle sorte que les considérations reliées aux marchés soient prises en compte dans nos recherches visant à déterminer les cultures les plus profitables, non seulement du point de vue agronomique, mais aussi sur le plan commercial.

**Le sénateur Gustafson:** En Europe, et maintenant aux États-Unis, la tendance veut que le secteur agricole joue un rôle accru dans les dossiers de l'environnement, du développement rural, et cetera. Est-ce que l'on a songé à utiliser des mécanismes comme l'assurance-récolte pour inciter les agriculteurs à s'intéresser à ces produits bons pour l'environnement, mais plus difficiles à cultiver? Il n'y a rien de plus facile que de cultiver du blé et rien d'autre, mais il est impossible de gagner sa vie de cette façon. Devrait-on envisager la possibilité d'encourager, peut-être au moyen de l'assurance-récolte ou d'autres programmes déjà existants, la culture de produits plus bénéfiques pour l'environnement?

**M. Bacon:** Sur la scène internationale, Pulse Canada est d'avis qu'il convient d'éviter la mise en oeuvre de programmes qui vont influencer sur les choix de production ou entraîner une distorsion des échanges commerciaux. Nous nous sommes très vivement opposés aux modifications apportées dans la Loi agricole américaine de 2002 qui prévoyaient notamment des incitatifs financiers accrus pour la postproduction.



We want crop insurance programs that work well, but we also want to ensure that the decisions that growers make are based, as much as possible, on market forces.

**Senator Gustafson:** I see Senator Tkachuk nodding his head, but on the other hand, you will not get the Americans to abandon subsidies. We bought that lie for 20 years. If we continue, there may be an advantage in niche crops, but overall, we know that the wheat crop, for instance, is going down. People are planting less of it all the time because they cannot make a living at it and they are moving to other crops. You will not get the Americans off of subsidies. They put in an additional \$93 billion in the last two years for a 10-year program. We have a serious global problem in agriculture that must be dealt with. Ottawa has told us for years that, if we can get the Europeans and the Americans to abandon subsidies, then all will be well. That is not happening.

**Mr. Froese:** We would like to see the free market decide what we will grow. It takes more expertise and management to grow these special or pulse crops. That will be the differential in the future.

**Senator Gustafson:** I beg to differ.

**Senator Hubley:** Value-added agriculture is often referred to as a means for farmers to move up the value chain in order to obtain a larger portion of the premium associated with the consumer retail price, or as a means to differentiate their product in order to attract higher values.

What are the value-added products in the pulse industry today?

**Mr. Bacon:** There is such a range of products. Pulses are a staple food around the world. Canadians have brought in many of these developed or new products from around the world. To give you a brief idea of some of the exciting products out there, a company in Alberta is producing a peanut butter-type product made from peas. Because there are no peanuts in it, it avoids the allergy problem that some people have with nut-based products. We have flours produced from pulses, which people who have gluten allergies can use. There are many health-related products because of unique situations.

Pulses are valuable in terms of management of some diseases like diabetes because they are low on the glycemic index, which means they are slowly digested so you do not have peaks in blood sugar.

Nous voulons des programmes d'assurance-récolte qui fonctionnent bien, mais nous désirons également faire en sorte que les décisions des agriculteurs soient dictées, dans toute la mesure du possible, par les forces du marché.

**Le sénateur Gustafson:** Je vois que le sénateur Tkachuk acquiesce, mais il faut par contre bien préciser que les Américains ne renonceront jamais aux subventions. Ils nous servent cette fausse promesse depuis 20 ans déjà. Si nous poursuivons dans le même sens, cela pourrait être avantageux pour certaines cultures spécialisées, mais nous savons que la culture du blé, par exemple, est en régression. Les fermiers en cultivent de moins en moins parce que cela n'est plus rentable; ils se tournent vers d'autres cultures. Les Américains ne cesseront jamais de subventionner leur agriculture. Ils ont injecté 93 milliards de dollars additionnels au cours des deux dernières années dans le cadre d'un programme de dix ans. À l'échelle planétaire, l'agriculture est confrontée à un problème grave qu'il faut absolument régler. Ottawa nous répète depuis des années que tout ira pour le mieux si on peut amener les Européens et les Américains à renoncer aux subventions. Ce n'est pas vraiment le cas.

**M. Froese:** Nous aimerions pouvoir décider de ce que nous allons cultiver en fonction de la conjoncture d'un marché libre. La culture de produits spéciaux comme ces légumineuses à grains exige davantage d'expertise et d'efforts de gestion. C'est ce qui fera la différence à l'avenir.

**Le sénateur Gustafson:** Je ne suis pas d'accord.

**Le sénateur Hubley:** On dit souvent que l'agriculture à valeur ajoutée est un moyen pour les fermiers de grimper dans la chaîne de valeurs de manière à obtenir une portion plus considérable des bonifications associées au prix de détail fixé, ou une façon de différencier leur produit afin d'en augmenter la valeur.

Quels sont les produits à valeur ajoutée dans l'industrie des légumineuses à grains actuellement?

**M. Bacon:** Il y a tout un éventail de produits. Les légumineuses à grains sont une denrée de consommation courante un peu partout dans le monde. Les Canadiens ont implanté ici la culture de produits nouveaux développés ailleurs. Question de vous donner un bref aperçu de quelques-uns des produits intéressants qui existent, une entreprise de l'Alberta fabrique un produit de type beurre d'arachide conçu à partir de pois. Comme il ne contient pas d'arachides, il convient aux personnes qui y sont allergiques. Il y a aussi des farines produites à partir de légumineuses à grains que peuvent utiliser les personnes allergiques au gluten. Il existe de nombreux produits santé créés grâce aux caractéristiques particulières des légumineuses.

Les légumineuses à grains sont utiles pour la gestion de certaines maladies comme le diabète parce qu'elles figurent au bas de l'indice glycémique, c'est-à-dire que leur digestion lente évite les montées abruptes du taux de sucre dans le sang.

Some producers in Saskatchewan are producing lasagna made with lentils rather than beef. There are snack foods and value-added products from around the world containing components of the pulses, whether it is starch, protein or fibres.

We also see potential in other countries. The Australians are developing dairy substitutes for people with lactose intolerance. Pulses are a very versatile product because of their high protein and the digestibility of the starch.

Perhaps we do not have a huge value-added processing industry, but we have to remember that 15 years ago, we did not have much of a production industry. We are just now moving into the value-added sector.

**Senator Hubley:** Do the Canadian pulse farmers commonly have an ownership position in the value-added processing facilities? Are you seeing that happening?

**Mr. Bacon:** I think there are something like 140 processors of pulse crops in Saskatchewan alone. By far the majority of these operations are where individual farmers or groups of farmers have got together to make an investment. We also have some of the large national and international companies dealing in bulk product. It varies by market, but a large percentage of pulse crops move by container. That means they are often cleaned, bagged and containerized at the location and then shipped, so it tends to be an industry where the processing is done in smaller operations.

Other than canning, which is dominated by larger players, much of the other value-added processing is being done by small organizations as we move from a grassroots processing industry to one that is more mainstream.

**Senator Hubley:** The demands on our food chain now bring to mind words like "organic," the use of pesticides, which you had mentioned, traceability and product security.

Are you dealing now with some of those things in the pulse crop industry?

**Mr. Bacon:** Pulses will be one of the first and easiest crops for which to provide complete traceability because they are being processed, bagged and shipped in 20-ton containers. We now have programs in place whereby processing companies are contracting with growers in terms of what products they will use. We have some very high-quality-conscious end users, such as some international canning companies and food manufacturers, who are demanding the product. The pulse industry is very well positioned to deal with the traceability issue.

Certains producteurs de la Saskatchewan fabriquent des lasagnes avec les lentilles, plutôt qu'avec du boeuf. Des grignotines et des produits à valeur ajoutée de partout dans le monde renferment des composantes des légumineuses à grains, qu'il s'agisse de fécule, de protéines ou de fibres.

D'autres perspectives s'ouvrent également ailleurs dans le monde. Les Australiens conçoivent des substituts du lait pour les personnes qui ont une intolérance au lactose. Les légumineuses à grains offrent de multiples possibilités en raison de leur taux élevé de protéines et de la grande digestibilité de la fécule.

Peut-être n'avons-nous pas un grand secteur de transformation à valeur ajoutée, mais il faut se rappeler qu'il y a quinze ans à peine, le secteur de la production était à peu près inexistant. Nous en sommes à nos premiers pas dans le secteur de la valeur ajoutée.

**Le sénateur Hubley:** Les producteurs canadiens de légumineuses à grains sont-ils généralement propriétaires des installations de traitement à valeur ajoutée? Est-ce que c'est ce que vous constatez?

**M. Bacon:** Je crois qu'il y a environ 140 installations de transformation des légumineuses à grains en Saskatchewan seulement. Dans la grande majorité des cas, il s'agit d'agriculteurs seuls ou de groupes d'agriculteurs qui se sont réunis pour investir. On trouve également certaines des grandes entreprises nationales et internationales qui s'occupent du produit en vrac. Une forte proportion des légumineuses à grains sont transportées par conteneurs, mais cela peut varier selon les marchés. Ainsi, les légumineuses sont souvent nettoyées, ensachées et conteneurisées sur place avant l'expédition, ce qui fait que le traitement dans notre industrie s'effectue souvent dans de petites installations.

Si l'on fait exception de la mise en conserves, qui est dominée par les grandes entreprises, la plupart des activités de traitement à valeur ajoutée sont réalisées par de petites organisations dans le contexte de notre transition d'une industrie fondée sur le traitement local vers un secteur de production plus global.

**Le sénateur Hubley:** Les exigences qui pèsent actuellement sur notre chaîne alimentaire amènent à s'interroger sur des questions comme les produits biologiques, l'utilisation de pesticides, que vous avez déjà mentionnée, la traçabilité et la sécurité des produits.

Est-ce que l'industrie des légumineuses à grains s'intéresse actuellement à ces questions?

**M. Bacon:** Les légumineuses à grains seront l'une des récoltes pour lesquelles il sera plus le plus facile d'établir entièrement la traçabilité parce qu'elles sont traitées, ensachées et expédiées dans des conteneurs de 20 tonnes. Nous avons en place des programmes en vertu desquels les entreprises de traitement établissent des contrats avec les agriculteurs précisant les produits qu'elles comptent utiliser. Nos produits sont en demande auprès d'une clientèle très consciente de la qualité, comme certaines entreprises internationales de mise en conserves et de fabrication d'aliments. La question de la traçabilité ne devrait poser aucun problème au secteur des légumineuses à grains.



As Mr. Froese mentioned, pulses have environmental value as part of a crop rotation, and as Senator Gustafson mentioned, are being promoted in Europe because of that. Legumes, which pulse crops are, fix their own nitrogen, which means some crops receive no nitrogen fertilizer. Other pulses receive less nitrogen fertilizer because they are of a different genus, species and family than cereals, which are in the grass family, or oilseeds. The kinds of pests that infect them are different; the kinds of weed problems are different, so rotating with pulses minimizes the disease or pest problems that can build up in monoculture. In organic production, pulses are not that different from organic cereal or organic oilseed production. There is a market for organic pulses and there are organic producers out there, but overall, the percentages are quite small.

**Senator Hubley:** Where does Canada stand in world production? How large is our share?

**Mr. Bacon:** We are the world's biggest producer and exporter of lentils. Over 50 per cent of world exports originate from Canada. We are in the number-one position, or battling with France, in terms of being the largest pea producer, but we are also the largest pea exporter in the world. We rose very rapidly to become the number-one exporter of chickpeas in the world. Recently, largely because of lack of research, our production dropped off dramatically because we do not have varieties well suited for our production areas at this point. We are number four in terms of exports of beans, but relatively small in terms of production.

India is the world's largest pulse-producing nation. It is also the world's largest pulse-importing nation because of the size of the population. We are a major player, and we are emerging quickly as a major player on the trade side.

**The Chairman:** Those are fascinating statistics. This is a growth area for agriculture and value-added products.

**Senator Tkachuk:** I have always believed that food is our future. Canada is in a unique position because of how innovative the farmers are, at least in my province, and, I am sure, in all the others. We also have an amazing scientific community, and different cultural groups that understand cultures around the world.

I am glad we are doing the study. My question will follow up on some of the things you talked about in terms of regulation and food safety. There were a couple of things that bothered me a

Comme M. Froese l'a mentionné, les légumineuses à grains revêtent une valeur environnementale dans le cadre de la rotation des récoltes. Elles font l'objet d'une promotion en ce sens en Europe, comme l'a indiqué le sénateur Gustafson. Les légumineuses à grains, comme l'ensemble des légumineuses d'ailleurs, fixent leur propre azote, ce qui fait que certaines récoltes n'ont pas besoin d'engrais azoté. D'autres légumineuses à grains reçoivent moins d'engrais azoté parce qu'elles ne sont pas du même genre, de la même espèce ou de la même famille que les céréales qui font partie des graminées, ou que les graines oléagineuses. Elles ne sont pas affectées par des parasites du même genre; les plantes nuisibles qui les accompagnent sont également différentes; ainsi, la rotation des cultures avec les légumineuses à grains minimise les problèmes de maladies ou de parasites qui peuvent s'accumuler en situation de monoculture. Par ailleurs, la production de légumineuses à grains s'apparente grandement à celle de céréales ou de graines oléagineuses biologiques. Il existe un marché pour les légumineuses à grains biologiques et il y a des producteurs qui s'y consacrent mais, dans l'ensemble, les proportions sont plutôt faibles.

**Le sénateur Hubley:** Où se situe le Canada parmi les pays producteurs? Quelle est notre part de la production mondiale?

**M. Bacon:** Nous sommes le premier pays au monde pour la production et l'exportation de lentilles. Plus de 50 p. 100 des exportations mondiales proviennent du Canada. Pour la production de haricots, nous disputons le premier rang à la France, mais nous sommes le premier exportateur au monde. Par ailleurs, nous avons connu une croissance très rapide pour nous installer au premier rang parmi les exportateurs de pois chiches. Notre production a toutefois chuté considérablement ces derniers temps; cette diminution est principalement attribuable au manque de recherche qui a fait en sorte que nos variétés ne sont pas bien adaptées aux régions où elles sont produites. Nous figurons au quatrième rang pour l'exportation de haricots, mais nos chiffres de production à ce chapitre sont relativement faibles.

L'Inde est le premier producteur mondial de légumineuses à grains. C'est aussi le pays qui en importe le plus en raison de la taille de sa population. Nous sommes déjà un intervenant majeur dans ce secteur de production, et nous sommes en voie de le devenir également rapidement sur les marchés commerciaux.

**Le président:** Voilà des statistiques très intéressantes. C'est un secteur en pleine croissance pour l'agriculture et les produits à valeur ajoutée.

**Le sénateur Tkachuk:** J'ai toujours cru que notre avenir passait par l'alimentation. Le Canada se retrouve dans une position particulièrement avantageuse en raison de la capacité d'innovation dont font montre ses agriculteurs, du moins dans ma province, et, j'en suis persuadé, dans toutes les autres également. Nous pouvons aussi compter sur des scientifiques de tout premier plan ainsi que sur l'apport de différents groupes ethniques qui comprennent bien les cultures des autres coins de la planète.

Je me réjouis que nous étudions cette question. J'aimerais approfondir certains des sujets que nous avons abordés au chapitre de la réglementation et de la salubrité des aliments.

little. Maybe I misunderstood and we could clarify it. You said we have to harmonize regulatory measures, and you talked specifically, towards the end of your presentation, about food safety.

You talked about our food safety standards in Canada. Were you talking about bringing down our standards, or were you talking about other countries bringing up their standards in order to harmonize these regulations?

**Mr. Bacon:** I will use an example in which I do not think we can categorize it as bringing ours down or asking other countries to bring theirs up. I use the example of pesticide registration policy in Canada versus the United States. We have different regulatory agencies that look after the issue on both sides of the border and they have different ways of assessing risk. I do not think that the Americans would suggest they have a more risky registration process for pesticides than we do in Canada, and Canadians would not say that ours is more risky than the Americans', but they are different. The kind of information that needs to be collected is different.

This can be true of a number of different regulations because they are just done in different ways. The end goal is always to have safe, secure food for consumers. Consumers have to have confidence that the food they are eating is safe. That is the goal for all of us. My suggestion would be that regulatory agencies around the world need to, and can, harmonize some of the ways they evaluate that. For example, expertise from around the world comes together in Codex Alimentarius to review the research that has been done and establish what they believe to be a safe level of pesticide residue, or a safe level of a heavy metal. If the way in which Canadians are coming to that conclusion is different, they may come up with a slightly different answer and these slight differences can then be used as trade barriers.

The pulse industry has experienced that. In the last eight months, we have seen rapid growth in the use of these differences as a trade barrier.

**The Chairman:** What are the specific differences between our regulations and Codex?

**Mr. Bacon:** I could bring some specific examples. We will use one specific product that is used on beans to control a mould.

This product is registered for use in Canada but is not registered for use on dry beans in the United States. In the U.S., this product can be used on lettuce and onions — a wide range of produce. However, in Canada, it cannot be used on that produce.

As an example, I believe this product can be used on lettuce in the United States and have a residue of 10 parts per million. In Canada, our residue limit on dry beans is two parts per million. Let, beans at 0.2 parts per million were blocked from the U.S.

Certaines remarques m'ont inquiété un peu. Peut-être n'ai-je pas bien compris et pourrez-vous éclairer ma lanterne. Vous avez traité de la nécessité d'harmoniser la réglementation en citant explicitement, vers la fin de votre exposé, le dossier de la salubrité des aliments.

Vous avez parlé des normes canadiennes en matière de salubrité des aliments. Disiez-vous que, pour harmoniser la réglementation, il fallait que nous abaissions nos normes, ou encore que nous devions obtenir des autres pays qu'ils relèvent les leurs?

**M. Bacon:** Je vais vous donner un exemple où il n'est pas question pour nous d'abaisser nos normes ou de demander aux autres pays de hausser les leurs. Comparons la politique d'homologation des pesticides au Canada à celle des États-Unis. Des organismes de réglementation se penchent sur cette question de chaque côté de la frontière et utilisent des moyens différents pour évaluer les risques. Je ne crois pas que les Américains vous diraient que leur processus d'homologation des pesticides est plus risqué que le nôtre, et vice versa, mais ce sont deux mécanismes différents. Le genre de données à recueillir n'est pas le même.

Cet exemple pourrait s'appliquer pour bien d'autres règlements parce qu'on ne procède tout simplement pas de la même façon. L'objectif ultime demeure d'offrir aux consommateurs des aliments sains. Les gens doivent pouvoir être convaincus de la salubrité des aliments qu'ils consomment. C'est notre but à tous. À mon avis, les organismes de réglementation de tous les pays devraient s'entendre sur les mécanismes d'évaluation utilisés à cette fin. Par exemple, des experts internationaux conjuguent leurs efforts pour revoir les recherches effectuées et établir pour nous dans le Codex Alimentarius ce qui représente, selon eux, un niveau sans danger de résidus de pesticides ou de métaux lourds. Si les Canadiens utilisent des méthodes différentes pour en arriver à une telle conclusion, il se peut que les résultats obtenus s'écartent légèrement des normes établies; ce sont ces légers écarts qui sont invoqués pour poser des barrières commerciales.

L'industrie des légumineuses à grains est bien au fait de cette situation. Au cours des huit derniers mois, nous avons constaté une croissance rapide de l'utilisation de ces écarts pour justifier l'imposition de barrières commerciales.

**Le président:** Quelles sont précisément les différences entre nos règlements et les normes établies dans le Codex?

**M. Bacon:** Je peux vous donner quelques exemples bien précis. Il existe un produit utilisé pour contrôler une moisissure sur les haricots.

Ce produit est homologué au Canada, mais ne l'est pas aux États-Unis pour les haricots secs. Aux États-Unis, ce produit peut être utilisé sur la laitue et les oignons — une gamme étendue de fruits et légumes, contrairement au Canada où il ne peut l'être.

À titre d'exemple, si je ne me trompe, ce produit peut être utilisé sur la laitue aux États-Unis et le résidu peut être de dix parties par million. Au Canada, la limite de résidu sur les haricots secs est de deux parties par million et pourtant, les



market. Even though the regulation on lettuce is 10 parts per million, because the registrant did not pursue a registration for dry beans, it is not on the label and therefore not allowed.

We run into the same problem with Europe. The Europeans are very food-safety conscious and are looking to reduce the number of active ingredients that are registered for use in their market. Some are very old chemicals and are not being used, while others are known to be a problem. We are reviewing those and phasing them out in Canada.

Let us use crop desiccants as an example of a product that is found to be safe in Canada. A desiccant is something that is sprayed on crops to speed the drying down of the produce. That product is registered for use, and if used according to label recommendations, health officials in Canada know it is safe. Yet that same product is not registered for use in Europe, either because they have no need for it or they have other chemicals registered, and the limit that the Europeans would allow on that product coming from Canada is zero. This is in spite of the fact that Canadian health officials have shown that it is safe at five parts per million.

The question then becomes whether this is a health issue or just simply a gap in regulations. Companies will register a product for use in a specific country. Increasingly, the issue of the residues on crops sprayed with those products is becoming a trade barrier.

I think it is difficult to argue it is health and safety related when you can spray a particular product on lettuce and raspberries at rates 400 times higher than you will find on Canadian produce, but that produce is found not to meet American regulations and therefore cannot be imported into the country. Is that making our regulations more lax or making the regulations of other countries better?

That is why I would rather characterize the situation as a harmonization to avoid some of these regulatory differences that I do not believe are health-based. They are simply because a company is meeting the registration environment in one country but not in an importing country.

**The Chairman:** What type of international agency do you think would be best to work on that harmonization? What do you have in mind?

**Mr. Bacon:** Codex Alimentarius has been in existence for some 20 to 30 years. It is the international body that Health Canada officials and others are involved with in working to set these international standards. One of the ideas was an international body that would set standards, in particular for countries that do not have the resources or expertise to set their own. It seems

haricots, avec 0,2 partie par million, n'ont pas pu entrer sur le marché américain. Même si la réglementation sur la laitue accepte dix parties par million, comme le titulaire d'homologation n'a pas demandé une homologation pour les haricots secs, cela ne paraît pas sur l'étiquette et n'est donc par conséquent pas autorisé.

Nous avons le même problème en Europe. Les Européens sont très soucieux de l'innocuité des aliments et cherchent à diminuer le nombre d'ingrédients actifs homologués sur leur marché. Dans le cas de certains, il s'agit de produits chimiques très anciens qui ne sont pas utilisés, tandis que d'autres sont connus comme posant un problème. Nous les examinons et les éliminons progressivement au Canada.

Prenons les déshydratants de cultures à titre d'exemple de produits déclarés sûrs au Canada. Un déshydratant est un produit que l'on diffuse sur les cultures pour en accélérer la déshydratation. Ce produit est homologué et s'il est utilisé selon les recommandations de l'étiquette, les responsables de la santé au Canada savent qu'il est sûr. Pourtant, ce même produit n'est pas homologué en Europe, soit parce qu'il n'est pas jugé nécessaire ou parce que d'autres produits chimiques sont homologués, sans compter que la limite autorisée par les Européens pour ce produit venant du Canada correspond à zéro partie par million, malgré le fait que les responsables canadiens de la santé ont démontré qu'il est sûr à cinq parties par million.

Reste alors à savoir s'il s'agit d'une question de santé ou tout simplement d'une différence de réglementation. Des sociétés vont homologuer un produit pour un pays donné. De plus en plus, le résidu que l'on retrouve sur les cultures aspergées de ces produits devient un obstacle au commerce.

Je crois qu'il est difficile de prétendre qu'il s'agit d'une question de santé et de sécurité lorsque vous pouvez diffuser un produit particulier sur la laitue et les framboises à des taux 400 fois plus élevés que ceux que l'on retrouve sur les fruits et légumes canadiens, mais que ces fruits et légumes sont jugés comme ne respectant pas la réglementation américaine et ne peuvent donc pas être importés aux États-Unis. Cela rend-il notre réglementation plus souple ou la réglementation d'autres pays meilleure?

C'est la raison pour laquelle je dirais plutôt qu'il faudrait parler d'harmonisation afin d'éviter certaines de ces différences réglementaires qui, à mon avis, n'ont rien à voir avec la santé. En fait, c'est simplement parce qu'une société respecte les modalités d'homologation dans un pays, mais pas dans un pays importateur.

**Le président:** D'après vous, quel genre d'organisme international serait le mieux placé pour travailler sur l'harmonisation? Auquel pensez-vous?

**M. Bacon:** Codex Alimentarius existe depuis quelque 20 à 30 années. C'est l'organisme international auquel participent les représentants de Santé Canada et d'autres pour fixer ces normes internationales. On a pensé mettre sur pied un organisme international chargé d'établir des normes, notamment pour les pays qui n'ont pas les ressources ni l'expertise pour ce faire. Il me

unusual to me — and I am not the expert in the area — that Canadians would participate in setting an international standard that they then say is not sufficient to be used at home.

**Senator Tkachuk:** To follow up on that, is there an organic pulse organization?

**Mr. Bacon:** There are organic organizations that include pulses as one of the crops that they produce and represent. I am not aware of one limited to just organic pulses.

**Senator Mercer:** Good morning, gentlemen. Thank you for coming. I must say that new products and new research in agriculture are pretty exciting for the country.

Are there new markets and new products that we should be pursuing and which the Government of Canada can facilitate through international trade? What are those new markets? I was really impressed by the fact that we are shipping to new markets that do not have the regulatory barriers with which we are dealing. We are trying to move away from some of the traditional markets so we are not subject to that.

**Mr. Bacon:** Canadian pulses are shipped to more than 140 countries around the world. It is overly simplistic to say that it is peas, beans, lentils and chickpeas. For example, lentils can be green or red. They come in different sizes and shapes. There are at least a dozen different types of beans. The type of product shipped is very specific to the end market.

Canadian companies have done a very good job in covering the globe.

We are always coming out with slight variations in products, for example, a different shape and colour of chickpea that makes it more suitable for milling, or a type of bean that currently is not commercially produced in the United States or Canada, yet is a premium-priced bean in Mexican or South American markets.

In taking plant breeders with Pulse Canada around the world, we are always looking for opportunities to grow a particular type of pulse. That does not so much address the value-added area.

In looking for new products and markets in value-added, we have gone to markets across the United States and Canada, to many ethnic communities, to see what types of products are on the shelves and where they are produced to investigate whether we can bring that kind of production back to Canada.

semble inhabituel — et je ne suis pas spécialiste du domaine — que des Canadiens participent à la mise au point d'une norme internationale qui, selon eux, n'est pas suffisamment élevée pour leur pays.

**Le sénateur Tkachuk:** Dans le même ordre d'idées, existe-t-il une organisation des légumineuses à grains organiques?

**M. Bacon:** Il existe des organisations de produits organiques qui englobent les légumineuses à grains comme étant l'une des cultures qu'elles produisent et représentent. Je ne connais pas d'organisations qui ne s'occuperaient que des légumineuses à grains organiques.

**Le sénateur Mercer:** Bonjour, messieurs, et merci d'être là. Je dois dire que les nouveaux produits et les nouveaux travaux de recherche dans le domaine de l'agriculture sont très prometteurs pour notre pays.

Y a-t-il de nouveaux marchés et de nouveaux produits que nous devrions rechercher et dont le gouvernement du Canada pourrait faciliter l'accès dans le contexte des échanges internationaux? Quels sont ces nouveaux marchés? J'ai été très impressionné d'apprendre que nous exportons vers de nouveaux marchés qui ne présentent pas les obstacles réglementaires auxquels nous sommes confrontés; nous essayons donc de nous éloigner de certains des marchés traditionnels pour ne pas nous y heurter.

**M. Bacon:** Les légumineuses à grains du Canada sont expédiées dans plus de 140 pays. Il est exagérément simpliste de dire qu'il s'agit des pois, des haricots, des lentilles et des pois chiches. Par exemple, les lentilles peuvent être vertes ou rouges, se présenter sous différentes tailles et formes; il existe au moins une douzaine de genres de haricots. Le type de produits expédiés correspond de près au marché ciblé.

Les sociétés canadiennes ont parfaitement réussi à percer les marchés du monde entier.

Nous arrivons toujours à obtenir de légères variations des produits, par exemple, un pois chiche de forme et de couleur différentes si bien qu'il convient mieux à la minoterie, ou un genre de haricot qui n'est pas actuellement produit commercialement aux États-Unis ou au Canada et qui, pourtant, est extrêmement recherché sur les marchés mexicain ou sud-américains.

Pulse Canada amène les sélectionneurs de végétaux dans le monde entier et recherche toujours des opportunités de culture d'un genre particulier de légumineuses à grains. Le concept de valeur ajoutée n'est pas trop pris en compte à ce moment-là.

Dans la recherche de nouveaux produits et de marchés à valeur ajoutée, nous avons parcouru les marchés des États-Unis et du Canada, nous avons rencontré de nombreuses collectivités ethniques, pour voir le genre de produits qui se trouvent sur les tablettes et pour savoir d'où ils viennent afin de déterminer s'il est possible d'amener ce genre de production au Canada.



In December, Pulse Canada accompanied Minister Vanciel on a mission to India. One of the stops was at a processing company for pulse-based snacks. There was some discussion about that company setting up an operation in Canada.

We are pursuing those kinds of areas. We would like to go beyond where we are now and find products that you and I have not even thought of today. That would be, for example, to use a particular type of starch in an industrial process, or as a food additive to improve products we already have.

Research will identify the opportunities for going beyond our current knowledge.

**Senator Mercer:** That leads me to talk a little more parochially. I notice that your membership is Western-based — in Alberta, Saskatchewan, Manitoba and Ontario. There is no mention of Quebec or Atlantic Canada. Is that because we in Atlantic Canada are not in this business? The environmentally friendly aspect of some of these products intrigues me. It might be helpful environmentally for those areas of Atlantic Canada where we traditionally grow potatoes or other products to get into this business. It could also help to diversify our crops and get more cash into the hands of the producers.

You mentioned three different research locations. You did not mention the research station in Nova Scotia. I assume that means there is none happening there.

**Mr. Bacon:** The provinces that are pulse producers are Saskatchewan, Alberta, Manitoba and Ontario. There is also cranberry bean production in Quebec. The Canadian Special Crops Association, which is also part of the pulse family group, has membership from marketers in Quebec.

There is no specific grower organization in Quebec or any of the Maritime provinces dealing with pulses because the production base is either quite small or non-existent in those provinces.

I am not sure why there is not broader commercial production of pulses in Atlantic Canada because I am not an agronomic expert. I can also say there is no research into pulse breeding and development being conducted in the Maritimes. Perhaps that has something to do with it. I do not know. We have not excluded anyone. It is just our industry associations obviously represent areas where the industry is most concentrated.

**The Chairman:** In Alberta, Saskatchewan and Manitoba, do you use no-till techniques, with air seeders and so on, so you are not disturbing the land so much when you are growing the pulse crops? Is that a standard technique?

**Mr. Froese:** It is multi-faceted. Some use zero-till and others use conventional tillage. In southern Manitoba we have to use conventional tillage because of the properties of the soil. We have

En décembre, Pulse Canada a accompagné le ministre Vanciel lors d'une mission en Inde. Nous nous sommes arrêtés dans une société de transformation produisant des grignotines à base de légumineuses à grains et il a été question que cette société s'implante au Canada.

Nous nous intéressons à ces genres de choses. Nous aimerions aller au-delà de ce que nous faisons actuellement et trouver des produits que vous et moi ne pouvons même pas imaginer aujourd'hui. Il s'agirait, par exemple, d'utiliser un type particulier de féculent dans un processus industriel, ou comme additif alimentaire pour améliorer les produits qui existent déjà.

C'est grâce à la recherche que l'on trouvera les opportunités nous permettant d'aller plus loin.

**Le sénateur Mercer:** J'aimerais parler un peu plus de l'intérêt local. Je remarque que vos adhérents se retrouvent surtout dans l'Ouest canadien — en Alberta, en Saskatchewan, au Manitoba et en Ontario. Il n'est pas fait mention de Québec ni non plus du Canada atlantique. Est-ce parce que nous ne faisons pas ce genre de cultures dans le Canada atlantique? L'aspect écologique de certains de ces produits me paraît particulièrement intéressant. Il pourrait être utile au plan écologique que les régions du Canada atlantique où l'on cultive traditionnellement la pomme de terre ou d'autres légumes s'intéressent à ce domaine. Cela permettrait également de diversifier nos cultures et de faire gagner plus d'argent aux producteurs.

Vous avez fait mention de trois établissements de recherche. Vous n'avez pas parlé de la station de recherche en Nouvelle-Écosse. J'en conclus qu'aucun travail de recherche ne s'y fait.

**M. Bacon:** Les provinces productrices de légumineuses à grains sont la Saskatchewan, l'Alberta, le Manitoba et l'Ontario. Il y a également au Québec une production de haricots canneberges. L'Association canadienne des cultures spéciales qui fait également partie du groupe des légumineuses à grains a des adhérents du Québec.

Il n'y a pas d'organisation de cultivateurs de légumineuses à grains au Québec ou dans les provinces maritimes, parce que la base de production est très limitée, voire inexistante.

Je ne sais pas vraiment pourquoi la production commerciale de légumineuses à grains dans le Canada atlantique n'est pas plus importante, car je ne suis pas spécialiste agronome. Je peux aussi dire qu'aucune recherche dans l'amélioration et le développement des légumineuses à grains ne se fait dans les Maritimes. Peut-être est-ce là une explication, je ne le sais pas. Nous n'excluons personne, mais évidemment, nos associations représentent les régions où l'industrie est la plus concentrée.

**Le président:** En Alberta, en Saskatchewan et au Manitoba, utilise-t-on des techniques de culture sans labour, avec des semoirs pneumatiques, et cetera, de manière à ne pas autant perturber le sol lorsque l'on cultive des légumineuses à grains? S'agit-il d'une technique standard?

**M. Froese:** C'est diversifié. Certains font de la culture sans labour, d'autres s'en tiennent au travail classique du sol. Dans le sud du Manitoba, il faut s'en tenir au travail classique du sol à

excess moisture problems, whereas Saskatchewan and Alberta are different. They want to conserve the moisture and employ all the farming techniques.

**Senator Sparrow:** What is mustard? Is it an oilseed?

**Mr. Bacon:** Yes.

**Senator Sparrow:** Are your purchasers licensed, and if so, by whom?

**Mr. Bacon:** The people who purchase pulses from growers in Western Canada?

**Senator Sparrow:** Yes.

**Mr. Bacon:** There is a mix. Some, but not all, of the processors are licensed and bonded by the Canadian Grain Commission.

**Senator Sparrow:** There has been an indication that some producers are not being paid for their product. Is that much of an issue? When you refer to "purchasers" you are talking about processors, are you? A processor will bag the product, grade it and so on. That is a processor as well as a purchaser.

**Mr. Bacon:** Right.

**Senator Sparrow:** Why is there not some requirement that all of those processors and purchasers be bonded so that the farmer is not caught in the middle and left without any money?

**Mr. Bacon:** I will make a brief comment on behalf of Pulse Canada and then turn it over to Mr. Froese to comment from a provincial perspective. Pulse Canada has not gotten involved in the issue of licensing and bonding or taken a position on producer security of delivery. Certainly this is a major issue in the pulse industry, as evidenced by the fact that provincial organizations have taken it up. Pulse Canada focuses on the international scene and policies that affect international trade, while some of the more national issues are dealt with at the provincial level. I will let Mr. Froese address it from a Manitoba Pulse Growers' perspective.

**Mr. Froese:** We have not taken a specific direction in Manitoba. It is difficult, because if we asked for everyone to be bonded and licensed, the restrictions would force many of the establishments out of business and it would stymie the growth of new processing or value-added industry.

We also recognize that we need security for our producers. That is where the dilemma comes in.

**Senator Sparrow:** That is a partial answer. In the meantime, the farmer is being taken advantage of because there is not some type of a guarantee of those funds.

Will there be anything in the near future to protect the producer? Is there anything in the pipeline? It is crucial for the industry to get together and do something about that issue.

cause des propriétés du sol. On est confronté à des problèmes d'humidité excessive, tandis que la Saskatchewan et l'Alberta veulent conserver l'humidité et emploient donc toutes les techniques de labour.

**Le sénateur Sparrow:** Qu'est-ce que la moutarde? Est-ce une graine oléagineuse?

**M. Bacon:** Oui.

**Le sénateur Sparrow:** Vos acheteurs sont-ils agréés et, si oui, par qui?

**M. Bacon:** Voulez-vous parler de ceux qui achètent les légumineuses à grains des cultivateurs de l'Ouest canadien?

**Le sénateur Sparrow:** Oui.

**M. Bacon:** Oui et non; certains transformateurs, mais pas tous, sont agréés et cautionnés par la Commission canadienne des grains.

**Le sénateur Sparrow:** On nous a laissé entendre que certains producteurs ne sont pas payés pour leurs produits. Est-ce véritablement un problème? Lorsque vous parlez des «acheteurs», vous parlez des transformateurs, n'est-ce pas? Un transformateur va mettre le produit en sac, le classer, et cetera. C'est un transformateur aussi bien qu'un acheteur.

**M. Bacon:** C'est exact.

**Le sénateur Sparrow:** Pourquoi n'est-il pas exigé que tous ces transformateurs et acheteurs soient cautionnés pour que l'agriculteur ne se retrouve pas entre deux chaises et sans argent?

**M. Bacon:** Je vais me faire brièvement le porte-parole de Pulse Canada puis céder la parole à M. Froese, qui pourra vous parler dans la perspective des provinces. Pulse Canada ne s'est pas occupée de l'agrément et du cautionnement et n'a pas non plus pris position sur la garantie de paiement des producteurs à la livraison. Il s'agit bien sûr d'un point essentiel dans l'industrie des légumineuses à grains, comme en témoigne le fait que les organisations provinciales s'en sont chargées. Pulse Canada se concentre sur la scène et les politiques internationales qui touchent les échanges internationaux, tandis que certaines des questions plus nationales sont réglées au niveau provincial. Je vais demander à M. Froese d'en parler sous l'angle de la Manitoba Pulse Growers Association.

**M. Froese:** Nous n'avons pas pris d'orientation précise au Manitoba. C'est difficile, car si l'on demandait à tout le monde d'être cautionné et agréé, les restrictions pousseraient beaucoup de ces entreprises à la faillite, ce qui limiterait la croissance de l'industrie de transformation ou à valeur ajoutée.

Nous reconnaissons également que nos producteurs ont besoin de garantie. C'est là le dilemme.

**Le sénateur Sparrow:** Votre réponse n'est pas complète. En attendant, on profite de l'agriculteur puisqu'il n'existe aucun genre de garantie de ces fonds.

Prévoit-on quelque chose dans le proche avenir pour protéger le producteur? Est-il envisagé que quoi que ce soit? Il est essentiel que l'industrie fasse front commun pour régler ce problème.



**Mr. Froese:** We have established a committee with the different pulse growers in Alberta, Manitoba and Saskatchewan and are presently working on developing a system. There are several options that we are open to and we are analyzing them to see where we will go with the issue of producer security.

**Senator Sparrow:** What would you suggest should happen?

**Mr. Froese:** There are different views on that, and my personal view might differ from that of the organization, so I would rather not delve into that at this point.

**Senator Sparrow:** That is one of the critical issues facing the industry. I am concerned that this morning, your group does not really have a firm stand on that issue. We are shrugging our shoulders and saying, "Well, we have been screwed. Sorry about that." Something must be done about that.

**Mr. Bacon:** The Pulse Canada board, which includes grower and trade representatives from across Canada, must take a look at the staff resources, financial resources, and focus efforts on where they feel we can make the greatest contribution. We do have a division of responsibility. Some issues are dealt with at the provincial grower association level, and where common interest exists, they are moved up to the national level. It is simply a matter of our board of directors making a decision that the resources of Pulse Canada, being limited, will be focused on some other areas.

**Senator Sparrow:** Would both of you be prepared to take this issue to your boards and indicate that we are concerned about it, and that perhaps there could be more action taken?

**Mr. Bacon:** Certainly.

**Senator Sparrow:** Thank you.

**The Chairman:** Could you send a letter to the clerk of this committee to let us know the result of Senator Sparrow's request?

**Senator Lawson:** Talking about marketing — and I think you mentioned snacks and so on — I do not know how closely you are following the issue of the Atkins diet and the death of Dr. Atkins, but it seems that across this country, and in the U.S. particularly, thousands of outlets are springing up almost overnight selling low-carb foods at a high price. Should your producers be thinking about moving into the retail arm, where they could sell health foods made of pulses and thereby add to their income?

**Mr. Bacon:** We have not focused so much on moving into the retail side. We are trying to provide information that will allow health professionals to take a look at how pulses can best be used as part of a diet.

The Atkins diet, for example, is focused on low carbohydrates. Pulses are perhaps not one of Dr. Atkins's favourite foods, but our point would be that this type of carbohydrate, being slow to

**M. Froese:** Nous avons créé un comité regroupant les divers cultivateurs de légumineuses à grains de l'Alberta, du Manitoba et de la Saskatchewan et travaillons actuellement à la mise au point d'un système. Plusieurs options sont possibles et nous les analysons pour décider de l'orientation à prendre au sujet de la garantie du producteur.

**Le sénateur Sparrow:** Que devrait-il se passer d'après vous?

**M. Froese:** Il existe des points de vue différents à ce sujet, et mon opinion personnelle peut différer de celle de l'organisation, si bien que je préfère ne pas approfondir la question pour l'instant.

**Le sénateur Sparrow:** C'est l'une des questions critiques auxquelles est confrontée l'industrie. Ce qui me préoccupe ce matin, c'est que votre groupe ne prend pas vraiment position à ce sujet. On se contente de hausser les épaules et de dire: «Eh bien, on s'est fait avoir, désolé.» Il faut vraiment faire quelque chose à ce sujet.

**M. Bacon:** Le conseil d'administration de Pulse Canada, qui regroupe les cultivateurs et les représentants commerciaux de l'ensemble du Canada doit examiner la question des ressources humaines, financières, et concentrer ses efforts sur les points où, d'après lui, il peut contribuer le plus. Les responsabilités sont partagées. Certaines questions sont traitées au niveau de l'Association provinciale des cultivateurs, et lorsqu'il en va de l'intérêt commun, sont renvoyées au niveau national. C'est simplement que c'est à notre conseil d'administration de décider d'affecter les ressources de Pulse Canada, qui sont limitées, à certains autres domaines.

**Le sénateur Sparrow:** Seriez-vous prêts tous les deux à saisir vos conseils d'administration de cette question et à leur indiquer que nous nous en préoccupons et que peut-être il faudrait prendre davantage de mesures à cet égard?

**M. Bacon:** Certainement.

**Le sénateur Sparrow:** Merci.

**Le président:** Pourriez-vous envoyer une lettre au greffier du comité pour nous faire savoir ce qu'il en est de la demande du sénateur Sparrow?

**Le sénateur Lawson:** Au sujet de la commercialisation — et je crois que vous avez parlé de grignotines, et cetera — je ne sais pas si vous suivez de près la question du régime Atkins et du décès du Dr Atkins, mais il semble qu'au Canada, et aux États-Unis notamment, des milliers de magasins ouvrent pratiquement chaque jour pour vendre des aliments à faible teneur en hydrates de carbone à un prix élevé. Vos producteurs pourraient-ils envisager de passer au secteur du détail afin de vendre des aliments de santé composés de légumineuses à grains, ce qui leur permettrait d'augmenter leur revenu?

**M. Bacon:** Nous n'avons pas mis l'accent sur le secteur du détail. Nous essayons de fournir de l'information permettant aux professionnels de la santé d'examiner comment utiliser au mieux les légumineuses à grains dans le cadre d'un régime.

Le régime Atkins, par exemple, met l'accent sur la faible teneur en hydrates de carbone. Les légumineuses à grains ne sont peut-être pas l'un des aliments préférés du Dr Atkins, mais nous

be digested, is really an important part of a diet based on the glycemic index. This makes pulses very attractive because you avoid spikes in blood sugar levels.

We are developing fact sheets for the Heart and Stroke Foundation of Canada and for the Canadian Diabetes Association. We are developing one now on folic acid as it relates to spina bifida and other birth defects. We are a small organization with a relatively small budget, and rather than take a front-line approach, we have developed tools to help health professionals. If you look at our Web site you will see an extensive recipe base and health and nutritional information. Not only are we doing this within Canada, but we are also trying to find collaborators at the international level. Just last week, Mr. Froese and I were talking to the American Dry Bean Board about joint efforts. We have close links with Pulse Australia, with the European associations, and so on. Perhaps we will not be involved on the front line, but we are working with those who are.

**Senator Lawson:** The only other observation is about the budget. You do not have a large enough budget. This has been a learning experience this morning. We have learned a great deal about the pulse industry and its benefits. It is a great story to tell. If we went out and picked a thousand Canadians at random, there would not be ten who would know what you are talking about. This is a great story and a great topic.

**Mr. Bacon:** Thank you.

**The Chairman:** You indicated that you are not involved in the retail level, but you told us a lot about Asian noodles, starches and so on. Are you involved in manufacturing? If so, where are the plants? Where is the starch from the pulse products made?

**Mr. Bacon:** The various milling operations in Canada tend to be small scale. We have a protein and starch separation company operating in Western Canada with two locations.

**The Chairman:** Saskatchewan and Alberta?

**Mr. Bacon:** This particular company has a plant in Manitoba and one in Saskatchewan. There are small operations, milling products. There is an Edmonton-based food company that produces a wide range of pulse products. We have canners in Ontario and Quebec. There are pulses in frozen products.

We also look around the world for ideas. We attend major food shows in Europe to see how we can further enhance this business.

dirions que ce genre d'hydrates de carbone, dont la digestion se fait lentement, représente véritablement une partie importante d'un régime basé sur l'indice glycémique. Les légumineuses à grains deviennent très intéressantes, puisqu'elles permettent d'éviter les pics du taux de sucre dans le sang.

Nous mettons au point des fiches pour la Fondation des maladies du coeur du Canada ainsi que pour l'Association canadienne du diabète. Nous en préparons une actuellement sur l'acide folique et ses liens avec le spina bifida et d'autres anomalies congénitales. Notre organisation est petite et dispose d'un budget relativement peu important et plutôt que d'adopter une approche de front, nous mettons au point des outils pour aider les professionnels de la santé. Si vous consultez notre site Web, vous y trouverez de nombreuses recettes ainsi que de l'information en matière de santé et d'alimentation. Non seulement nous intéressons-nous au Canada, mais aussi essayons-nous de trouver des collaborateurs à l'échelle internationale. Pas plus tard que la semaine dernière, M. Froese et moi-même parlions à l'American Dry Bean Board au sujet d'efforts conjoints. Nous avons des liens étroits avec Pulse Australia, avec les associations européennes, et cetera. Peut-être ne sommes-nous pas sur la ligne de front, mais nous travaillons avec ceux qui s'y trouvent.

**Le sénateur Lawson:** La seule autre observation que je ferais porte sur le budget. Votre budget n'est pas suffisamment important. C'est ce que nous avons appris ce matin. Vous nous avez bien informés au sujet de l'industrie des légumineuses à grains et de ses avantages. C'est une histoire très intéressante qu'il vaut la peine de diffuser. Si nous choisissons 1 000 Canadiens au hasard, il n'y en aurait pas 10 qui sauraient ce dont vous parlez. C'est quelque chose de fort intéressant.

**M. Bacon:** Merci.

**Le président:** Vous avez dit que vous n'êtes pas présents au niveau du détail, mais vous nous avez beaucoup parlé des nouilles asiatiques, des féculents, et cetera. Êtes-vous dans le domaine de la fabrication? Si oui, où sont les usines? D'où provient le féculent des légumineuses à grains?

**M. Bacon:** Les diverses minoteries au Canada sont relativement petites. Nous avons une société de séparation de la protéine et des féculents dans l'Ouest canadien, dans deux endroits différents.

**Le président:** En Saskatchewan et en Alberta?

**M. Bacon:** Cette société en particulier a une usine au Manitoba et l'autre en Saskatchewan. Il s'agit de petites exploitations de minoterie. Il existe une société de fabrication alimentaire à Edmonton qui offre toute une gamme de produits à base de légumineuses à grains. Nous avons des conserveries en Ontario et au Québec. On retrouve des légumineuses à grains dans les produits congelés.

Nous parcourons également le monde pour avoir des idées. Nous participons à de grands salons de l'alimentation en Europe pour savoir comment valoriser davantage ce secteur.



From a research perspective, we have to find out how to make pulses better suited for quick food preparation. Lentils may take as little as a half an hour to cook, whereas beans will take considerably longer because of their size. We have to find ways to ensure that pulses are suited to today's consumer, who wants food that can be prepared from fresh as well as quickly.

**Mr. Froese:** I would like to add to that. We were in Mexico recently and saw that consumer desire there. With the economy and the population changing, we will have to develop products with a quicker cooking time, snack foods and so on, in order to maintain those bean markets. Otherwise, they will evaporate on us. There are so many food competitors that we will have to change. The research will have to be done to develop these products and allow us to maintain those markets.

**Mr. Bacon:** Canadian per capita consumption of pulse products is one of the lower ones in the world. Some of the countries that have much higher per capita consumption are seeing it drop in affluent areas, in part because of the length of time that it takes to prepare pulses. This is a concern of the pulse industry around the world.

**Senator Gustafson:** When Canadians first started growing canola and mustard, it seemed to move from north to south. We started to grow canola on our farm 15 years ago. It was not grown in North Dakota or Montana at the time. The Americans were not into it. They did not believe they could grow it.

What is happening in terms of competition? Today, North Dakota is yellow with oilseed products. There is great competition there for the market. There is no question about it. What is your experience with pulse crops in that regard?

**Mr. Bacon:** Due to the length of the growing season required, lentils tend to be grown in the dryer regions of Western Canada. Some are grown in Manitoba. Most are grown in Saskatchewan and the southeast corner of Alberta.

Chickpeas also tend to have longer growing season requirements and are grown in the hotter, dryer areas. Peas, on the other hand, started out as being considered suitable for cooler, moister areas such as the parkland areas of Western Canada. However, even growers in the dryer areas are now finding that peas can produce well.

Beans are also an interesting story. I will let Mr. Froese talk about that shift.

**Mr. Froese:** There has been a global shift to least-cost production. We have seen the shift from Eastern to Western Canada. We have seen shifts in China. There are huge bean

Du point de vue de la recherche, il faut trouver comment mieux adapter les légumineuses à grains à la préparation rapide des aliments. Il faut peut-être un peu moins qu'une demi-heure pour faire cuire des lentilles, tandis qu'il faut beaucoup plus de temps pour les haricots, à cause de leur taille. Il faut trouver des moyens pour que les légumineuses à grains conviennent au consommateur d'aujourd'hui qui veut pouvoir préparer rapidement des aliments à partir de produits n'ayant pas subi de préparation de longue conservation.

**M. Froese:** J'aurais quelque chose à ajouter. Nous étions au Mexique, il n'y a pas longtemps, et nous y avons observé ce même souhait du consommateur. Comme l'économie et la population changent, il faudra développer des produits à cuisson plus rapide, des grignotines et ainsi de suite, si nous voulons préserver nos parts de marché de légumineuses, sans quoi nous les perdrons. Il y a tant de concurrence sur le marché des produits alimentaires qu'il faudra que nous changions. Il faudra faire de la recherche pour développer des produits qui nous permettront de conserver nos marchés.

**M. Bacon:** La consommation de produits de légumineuses à grain par habitant au Canada est l'une des plus faibles au monde. Certains pays où la consommation par habitant est beaucoup plus élevée observent une baisse sur les marchés opulents, baisse attribuable en partie au temps qu'il faut pour préparer les légumineuses. La question préoccupe l'industrie des légumineuses à grain du monde entier.

**Le sénateur Gustafson:** Quand les Canadiens se sont mis à cultiver le canola et la moutarde — dans le cas du canola, c'était il y a quinze ans —, cette production n'intéressait pas les Américains. Ces cultures semblent depuis lors s'être déplacées vers le sud. Le Dakota du Nord ou le Montana n'en cultivait pas à l'époque. Les Américains ne pratiquaient pas ce genre de culture. Ils ne croyaient pas pouvoir en faire pousser.

Que se passe-t-il sur le plan de la concurrence? Actuellement, les champs du Dakota du Nord sont jaunes, tellement on y cultive des oléagineux. Il s'y livre une très vive concurrence, cela ne fait aucun doute. Quelle expérience avez-vous vécue avec les cultures de légumineuses à grain à cet égard?

**M. Bacon:** En raison de la longueur de la saison de leur culture, les lentilles ont tendance à être cultivées dans les régions les plus sèches de l'Ouest canadien. Il s'en cultive au Manitoba, mais la plus grande partie de la culture se fait en Saskatchewan et dans la partie sud-est de l'Alberta.

Les pois chiches ont aussi tendance à exiger une saison de culture plus longue, de sorte qu'ils sont cultivés dans les régions plus chaudes et plus sèches. Les pois, par contre, que l'on estimait au début convenir à des régions plus froides et plus humides comme les forêts-parcs de l'Ouest canadien poussent bien même dans les régions plus sèches.

Le cas des haricots est également intéressant. Je vais laisser M. Froese vous en parler.

**M. Froese:** Il y a eu une transition mondiale vers la production au moindre coût. Cette transition s'est faite de l'Est jusque dans l'Ouest canadien. Il y a également eu transition en Chine qui, tout

production areas in China as well as in South America. These are big markets, and being tied to the U.S. dollar at 7 to 1, it is really competitive.

**Senator Gustafson:** What about North Dakota, that area south of Winnipeg in the U.S.? There must be a lot of beans grown in that area.

**Mr. Froese:** That is one of the bigger bean production regions in the world. It is a very competitive market.

**Senator Gustafson:** I would think so.

**Senator Hubley:** What is the shelf life of pulse crops such as beans or lentils, if properly dried? How long will they last?

**Mr. Bacon:** It can be stored for very long periods of time. There is some oxidation of seed coat colour with increased length of storage. Visual appearance is very important. One of the breeding priorities is to develop varieties in which the seed coat does not oxidize. In some types of pulses, the rate of water absorption drops as the product gets older.

In some European countries, pulses are stored as a food stock, for food security.

**Senator Hubley:** That is what I was thinking of. I have heard stories along those lines.

**Mr. Bacon:** Some types of beans oxidize quickly and the colour changes, such that they look best immediately after harvest.

**Senator Hubley:** The Culinary Institute of Canada is located in Prince Edward Island and trains chefs from around the world. It might be a good idea to contact them to see if you could present some of those pulse crops to that institution so these young chefs will learn more about your product. Perhaps new and innovative ways to present it would be identified.

**The Chairman:** I must say that your presentations are absolutely superb. The senators are showing great interest in what you are doing. I see this as having great potential to add value to farmers across Canada. That is why we are so interested.

**Senator Fairbairn:** I should like to return to the question that Senator Lawson raised, about the health benefits. Your presentation today shows exciting potential. We have talked about the innovative use of peas at a plant in Alberta to make a peanut butter-like product that would get around the peanut allergy problem. You mentioned the benefits that pulses offer in the management of diabetes. You also mentioned the prevention of heart attacks and strokes. You mentioned that the high folic acid content is important in the prevention of birth defects.

comme l'Amérique du Sud, compte d'énormes champs de production de légumineuses. Ce sont là de grands marchés et, comme ils sont liés au dollar américain dans un rapport de 7 pour 1, ils sont vraiment compétitifs.

**Le sénateur Gustafson:** Qu'en est-il du Dakota du Nord, de cette région des États-Unis au sud de Winnipeg? On doit y faire pousser beaucoup de légumineuses.

**M. Froese:** Il s'agit d'une des plus grandes régions de production de légumineuses au monde. Le marché y est très compétitif.

**Le sénateur Gustafson:** Je n'en doute pas.

**Le sénateur Hubley:** Quelle est la durée de conservation des légumineuses à grain comme les haricots ou les lentilles, si elles ont été bien séchées? Combien de temps se conserveront-elles?

**M. Bacon:** Les légumineuses à grain peuvent être entreposées très longtemps. Avec le temps, le tégument va changer de couleur à cause de l'oxydation. Or, l'apparence est très importante. Une des priorités sur le plan de la sélection est de mettre au point des variétés dont le tégument ne s'oxyde pas. Le taux d'absorption d'eau de certains genres de légumineuses à grain baisse à mesure que vieillit le produit.

Dans certains pays européens, les légumineuses à grain sont entreposées en tant que réserves de produits alimentaires, à des fins de sécurité alimentaire.

**Le sénateur Hubley:** C'est justement ce à quoi je pensais. J'en ai entendu parler.

**M. Bacon:** Certains types de légumineuses s'oxydent rapidement et leur couleur change, de sorte que leur apparence est à son meilleur immédiatement après la récolte.

**Le sénateur Hubley:** L'Institut culinaire du Canada, situé à l'Île-du-Prince-Édouard, forme des chefs du monde entier. Ce serait peut-être une bonne idée de communiquer avec ses dirigeants pour voir si vous ne pourriez pas présenter certaines de ces récoltes de sorte que les jeunes chefs en sachent plus au sujet de votre produit. Peut-être pourraient-ils vous proposer des façons nouvelles et créatrices de présenter votre produit.

**Le président:** Je dois dire que vous nous avez fait des exposés absolument superbes. Les sénateurs s'intéressent beaucoup à ce que vous faites. J'y vois un énorme potentiel de valeur ajoutée pour les produits de la ferme dans tout le Canada. C'est pourquoi nous nous y intéressons tant.

**Le sénateur Fairbairn:** J'aimerais revenir à la question qu'a soulevée le sénateur Lawson au sujet des bienfaits pour la santé. Votre exposé d'aujourd'hui promet beaucoup de potentiel. Nous avons parlé de l'emploi innovateur de pois à une usine albertaine pour fabriquer un produit qui se rapproche du beurre d'arachides, mais qui ne provoquerait pas de réaction allergique. Vous avez mentionné les avantages qu'offrent les légumineuses à grain dans la gestion du diabète. Vous avez aussi parlé de la prévention des maladies cardio-vasculaires. Vous avez dit également que la forte teneur en acide folique joue un grand rôle dans la prévention des anomalies congénitales.



We live in an age in which we are confronted almost every day with the question of improving public health at all ages. It is a disturbing element in our society. The way we eat and the way we maintain health is important. People should be banging on your door to get you to produce more of your products.

How is your product distributed? It is not just through the eating of the fresh product. Is there a business developing to put this into capsules or syrups that would be readily available to ordinary Canadians?

**Mr. Bacon:** Given the short history of the industry in Canada and the lack of research funds, we are just starting to do some of the work on component analysis to know what is in our pulses. It is an exciting area.

As recently as six years ago, a major Asian food company asked me about the starch content of Canadian pulses. Regrettably, not only could I not answer, but we were not even doing the research in Canada.

As funds allow, we are starting to take a look at particular components of pulses that have a health benefit. We know there are such ingredients in our pulse crops but, again, we need basic research to be done so that we understand the component base of our pulse crops relative to those grown in other regions. Until we can identify where we have a competitive advantage — and research will tell us that — we will not progress in the development of that.

**Senator Fairbairn:** So it is not at a commercialized stage yet?

**Mr. Bacon:** Not in terms of a supplement or a concentrated form. I suppose that is why we have been focusing mainly on increasing pulse consumption and awareness.

Senator Fairbairn, I wanted to tell you about one thing that we are excited about and proud of. Pulse Canada and the provincial pulse grower organizations have provided financial sponsorship to a woman who is a member of the Canadian rowing team and will be competing in the Summer Olympics in Greece. We are proud to provide her with financial support, in part because she has recognized the nutritional value of pulses, the importance of this high-protein, low-fat food source.

We are equally proud because her brother is a pulse grower in southern Alberta and a former chairman of the Alberta Pulse Growers. Pauline Van Roessel is her name. She is busy training with the Olympic team, but she has agreed to speak on her approach to nutrition, setting goals and working toward a healthy diet and lifestyle, following the Olympics. We are obviously hoping that the Canadian rowing team does very well, and that

Nous vivons à une époque où quotidiennement, nous sommes confrontés à la question d'améliorer la santé publique pour une clientèle de tous âges. Il s'agit d'un élément troublant de notre société. La façon dont nous mangeons et la façon dont nous nous maintenons en santé est importante. On devrait se presser à votre porte pour vous demander d'accroître votre production.

Comment votre produit est-il distribué? Il n'est pas question seulement de manger des produits frais. Une entreprise est-elle en train de mettre au point un procédé pour vendre votre produit en gélules ou en sirop que pourrait aisément se procurer le Canadien moyen?

**M. Bacon:** Étant donné la courte histoire de l'industrie au Canada et le manque de fonds de recherche, nous commençons tout juste à faire une analyse des composantes des légumineuses à grain. C'est un domaine prometteur.

Aussi récemment qu'il y a six ans, une grande entreprise asiatique de production d'aliments m'a demandé quelle était la teneur en amidon des légumineuses à grain canadiennes. Malheureusement, non seulement étais-je incapable de lui répondre, mais il ne s'effectuait même pas de recherche à ce sujet au Canada.

À mesure que nos fonds nous le permettent, nous commençons à étudier les composantes particulières des légumineuses à grain qui sont bénéfiques pour la santé. Nous savons que nos cultures en contiennent mais, je le répète, il faut faire de la recherche fondamentale pour comprendre en quoi nous légumineuses à grain ont une composition différente de celles qui sont cultivées dans d'autres régions. Jusqu'à ce que nous sachions où se trouve notre avantage sur la concurrence — ce que nous dira la recherche —, le développement n'ira pas plus loin.

**Le sénateur Fairbairn:** Donc, vous n'en êtes pas encore au stade de la commercialisation?

**M. Bacon:** Pas sous forme de supplément ou de concentré. Je suppose que c'est la raison pour laquelle nous nous efforçons surtout de faire augmenter la consommation de légumineuses à grain et de mieux faire connaître ce produit.

Sénateur Fairbairn, je tenais à vous parler d'une chose qui nous enthousiasme énormément et dont nous sommes fiers. Pulse Canada et les associations provinciales de producteurs de légumineuses à grain commanditent une athlète qui fait partie de l'équipe canadienne de l'aviron et qui participera aux Jeux olympiques d'été qui auront lieu en Grèce. Nous sommes fiers de l'appuyer, en partie parce qu'elle a reconnu la valeur nutritive des légumineuses à grain, l'importance de cette source d'aliments faibles en gras et à forte teneur protéinique.

Nous sommes également fiers parce que son frère est un producteur de légumineuses à grain du sud de l'Alberta et un ex-président de l'association provinciale représentant ces producteurs. L'athlète s'appelle Pauline Van Roessel. Elle s'entraîne avec l'équipe olympique, mais elle a accepté, après la tenue des Jeux olympiques, de prendre la parole publiquement pour expliquer son approche à l'égard de l'alimentation, comment

she can come back and convey this message to Canadians from coast to coast.

**Senator Fairbairn:** All the more reason to cheer the team on. I hope that some of the people I know in the Paralympic movement will get into this as well.

To me, the striking thing is that you are dealing here with three of the leading causes of death in the country — diabetes, heart attacks and strokes. It is more than exciting if these products can assist in that situation in some way. I certainly hope that in the commercial world, and through government, too, you will get more support in pursuing this, because it is very important for quality of life for the citizens of this country.

**Senator Sparrow:** Are there international markets that are not being filled that we cannot supply at a reasonable price presently? I am leading up to asking if can you recommend what crops should be grown this year to supply the market that may exist.

**Mr. Bacon:** No, I think that is a difficult thing to recommend. We can follow what is going on in different markets. We can look at the winter-season pulse production in India and get a sense of what effect that might have.

Pulse markets are very complicated. There are specific markets that have a known demand for a type of pulse — for example, canners of beans know year-to-year what their requirements will be in terms of quantity. However, in other markets — and I would use India, Bangladesh and Pakistan as good examples, where a large percentage of the population is vegetarian and to whom Canada supplies yellow and green peas and lentils — we cannot predict year-to-year what the demand will be.

In part, that is because the Indian consumer can substitute a wide range of crops, including ones not grown in Canada, like pigeon pea, which is more of a tropical pulse crop, or mat pea. We not only have to look at our competitors in terms of pea sales to India — which include Australia, France, Germany, Great Britain, Denmark, Ukraine; there is a long list of countries that have been supplying peas to India — but also what is going on in Myanmar, Tanzania and other countries that are producing some of these tropical crops. It is one of the areas where, in terms of forecasting demand, our organization relies on some of the private companies that do supply and demand analysis.

**Senator Sparrow:** How can the farmer access that information to know what products would be useful to produce — this year or year-by-year?

elle se fixe des objectifs et s'efforce d'avoir un régime alimentaire et un style de vie sains. Nous espérons manifestement que l'équipe canadienne d'aviron brillera par sa présence aux Jeux olympiques et que l'athlète reviendra ici pour véhiculer ce message aux Canadiens d'un océan à l'autre.

**Le sénateur Fairbairn:** Raison de plus pour encourager l'équipe. J'espère que certains athlètes que je connais dans le mouvement paralympique le feront également.

Ce qui me frappe, c'est qu'il est question ici des deux principales causes de décès au pays — je parle bien sûr du diabète et des maladies cardio-vasculaires. Si ces produits peuvent aider d'une façon quelconque à améliorer la situation, c'est d'autant plus excitant. J'espère certainement que, dans le monde commercial et au sein du gouvernement, vous obtiendrez plus d'appui dans la poursuite de vos objectifs, parce qu'ils ont beaucoup d'importance pour la qualité de vie de nos concitoyens.

**Le sénateur Sparrow:** Existe-t-il à l'étranger des marchés dont la demande n'est pas satisfaite et que nous pourrions approvisionner à un prix raisonnable? Je vous pose la question parce que j'aimerais savoir s'il y a des cultures que vous pouvez recommander cette année en vue d'approvisionner un éventuel marché.

**M. Bacon:** Non. Ce serait difficile à faire. Nous pouvons suivre l'évolution des différents marchés. Nous pouvons voir ce que produit l'Inde durant l'hiver et nous faire une idée de l'effet que cela pourrait avoir.

Les marchés de légumineuses à grain sont très compliqués. Certains marchés précis ont une demande connue pour un certain genre de légumineuses à grain — par exemple, les conserveries de haricots savent d'année en année de combien de haricots elles auront besoin. Toutefois, sur d'autres marchés — l'Inde, le Bangladesh et le Pakistan sont de bons exemples, car un pourcentage élevé de leur population est végétarienne et le Canada leur fournit des pois et des lentilles jaunes et verts —, nous ne pouvons pas prédire d'année en année ce que sera la demande.

C'est attribuable en partie au fait que le consommateur indien peut substituer toute une gamme de produits, y compris ceux qui ne sont pas cultivés au Canada, comme le pois cajan, qui est davantage une culture tropicale, ou le haricot papillon. Non seulement faut-il suivre ce que font nos concurrents, en termes de ventes de haricots à l'Inde — notamment l'Australie, la France, l'Allemagne, la Grande-Bretagne, le Danemark, l'Ukraine, cette longue liste de pays qui fournissent l'Inde en haricots —, mais également ce qui se passe au Myanmar, en Tanzanie et dans d'autres pays qui produisent certaines de ces cultures tropicales. C'est un de ces domaines où, pour ce qui est de prévoir la demande, notre organisme s'en remet à des entreprises privées spécialisées dans les études de l'offre et de la demande.

**Le sénateur Sparrow:** Comment le fermier peut-il avoir accès à cette information pour savoir quels produits il serait utile de cultiver — cette année ou d'année en année?



**Mr. Froese:** There are market services that provide all kinds of information and analysis, and most farmers or producers have access to that. If as a grower group, we recommended that they grow a certain variety, we would flood that market.

The pulse market is a true supply-and-demand market. If there is excess supply, the prices go down; if there is a shortage, the prices go up. It behooves the producer to be aware of what is going on in the world.

**Senator Sparrow:** It is difficult for some farmers to find that out.

**Mr. Froese:** It is.

**Senator Sparrow:** The information you have would be more readily available.

**Mr. Bacon:** That comment reminded me of something that we are doing. On our Web site, pulse growers who pay levies to any of the provinces have access to what we call a members-only area, which includes information on 40 different countries around the world — some of the major importers. It talks about quality requirements and has statistics on recent imports and the Canadian share of those markets. We are also planning to put a lot of trip reports that we prepared after some of our international travel onto that Web site.

Thank you for asking that question, because farmers are not aware of that service. At least, it is not evident that they are from the numbers who have signed up for it. Some of the information you are looking for is on the Web site, but we do not go so far as to make a recommendation on what you should plant.

**The Chairman:** A supply management system would certainly help. I just threw that out.

**Senator Tkachuk:** I want to clarify something Senator Sparrow alluded to in his first questions, about farmers perhaps not getting paid. Is it by certain brokers, or is it companies that would be purchasing the product? Could you clarify that?

**Mr. Bacon:** The Canadian Grain Commission has a program of licensed, bonded grain dealers. In the case of bankruptcy, they provide, I believe, 90 per cent of the money owing if a grower has not been paid after delivery to a licensed and bonded grain dealer. Some of the people who buy pulses from farmers in Canada are part of this Canadian Grain Commission licensing and bonding system, and some are not. The concern is that a farmer who delivered to an unlicensed facility that subsequently went out of business might be left without any way to get paid for the crop.

**Senator Tkachuk:** From what I gather — and correct me if I am wrong — the industry is trying to do something un-Canadian, in that it is trying to solve the problem on its own without government involvement.

**M. Froese:** Il existe sur le marché des fournisseurs de services qui produisent toutes sortes d'informations et d'analyses, et la plupart des fermiers et des producteurs y ont accès. Si, en tant que groupe de producteurs, nous recommandions qu'ils fassent pousser une certaine variété, nous inonderions ce marché.

Le marché des légumineuses à grain est un véritable marché de l'offre et de la demande. Si l'offre est excédentaire, les cours baissent; s'il y a pénurie, les cours augmentent. Il appartient au producteur de suivre ce qui se passe dans le monde.

**Le sénateur Sparrow:** Il est difficile pour certains cultivateurs d'obtenir cette information.

**M. Froese:** C'est vrai.

**Le sénateur Sparrow:** Ils auraient plus facilement accès à l'information dont vous disposez.

**M. Bacon:** Ce que vous venez de dire me rappelle quelque chose qui est en cours. Sur notre site Web, les cultivateurs de légumineuses à grain qui paient des droits à une province ont accès à ce que nous appelons une fenêtre réservée aux membres qui donne de l'information sur 40 pays différents — certains des plus grands importateurs. Cette adresse renseigne sur les exigences de qualité et fournit des données statistiques sur les importations récentes et sur la part canadienne de ces marchés. Nous projetons également d'afficher sur ce site Web beaucoup de comptes rendus de voyage que nous avons rédigés après être allés à l'étranger.

Je vous remercie d'avoir posé la question, parce que les cultivateurs ignorent l'existence de ce service. Il n'est du moins pas évident qu'ils en sont conscients d'après le nombre de personnes qui y ont souscrit. Une partie des renseignements dont vous parlez est affichée sur le site Web, mais nous n'allons pas jusqu'à recommander ce qu'il faudrait planter.

**Le président:** Un régime de gestion de l'offre serait certes utile. Ce n'est qu'une idée que j'ai lancée comme cela.

**Le sénateur Tkachuk:** J'aimerais éclaircir quelque chose qu'a mentionné le sénateur Sparrow dans ses premières questions au sujet des cultivateurs qui ne sont peut-être pas payés. Est-ce le fait de certains courtiers ou sont-ce plutôt les entreprises qui achèteraient le produit? Pourriez-vous me le préciser?

**M. Bacon:** La Commission canadienne des grains a sur pied un programme de courtiers en grain autorisés et cautionnés. En cas de faillite, ils paient, je crois, 90 p. 100 du montant dû si le cultivateur n'a pas été payé après avoir livré son grain à un courtier autorisé et cautionné. La plupart des personnes qui achètent des légumineuses à grain de cultivateurs au Canada font partie de ce régime de la Commission canadienne des grains, mais il y en a qui n'en sont pas membres. La source de préoccupation est le fait qu'un cultivateur qui a livré son produit à une installation non autorisée qui ferait par la suite faillite pourrait ne pas se voir payer.

**Le sénateur Tkachuk:** J'en déduis — vous me corrigerez si je fais erreur — que l'industrie tente de faire quelque chose de tout à fait atypique au Canada, c'est-à-dire qu'elle tente de résoudre un problème par elle-même, sans demander au gouvernement d'intervenir.

**Mr. Bacon:** Yes, the grower groups have been working on this for probably 10 years. As Mr. Froese mentioned, they have been looking at a range of options, including self-insurance, which is something that corn producers in Ontario have adopted. They are looking at how a bonding or an insurance program could be run, either by grower groups themselves or in conjunction with the Canadian Grain Commission.

Currently, I suppose there are reasons why some have chosen to become bonded and some have not. These grower organizations are just trying to improve the current situation. We have a system in place now. They are just talking about how we can improve it.

**Senator Tkachuk:** No one forces the farmer to sell to a particular person. He makes that choice.

**Mr. Bacon:** That is correct.

**Senator Sparrow:** How does a farmer know if the purchaser is bonded or not? There is no big sign saying, "We are not bonded," or "We are not licensed." The farm producer is basically not aware, although he can search that information out. However, the assumption is that this industry is licensed and bonded and the farmers are caught through not knowing.

**Mr. Bacon:** Regrettably, some pulse processors have gone out of business and, of course, there has been coverage of the level of compensation that they received, whether it was from a bonded company or not. I believe farmers are aware of the issue and will probably be asking whether the person they are thinking of selling to is bonded. The Canadian Grain Commission would be the other source of information. You are correct though, there is no sign in the driveway saying, "I am," or "I am not."

**Senator Lawson:** Following on from what Senator Fairbairn talked about, your Olympian and so on, you are not getting a lot of coverage on that. The whole issue with athletes is steroids, the negative impact of steroids, people dying from it, and all the studies indicating that while it helps athletes bulk up and enhances performance temporarily, there will be serious negative health effects later on. Perhaps there should be a challenge from your group — the coming Olympics is the perfect opportunity — indicating the negative consequences of steroids and the positive benefits of using your product. Maybe Senator Fairbairn and I should help you out with your marketing. There might be some merit in taking a look at that.

**Mr. Bacon:** I will take you up on that offer, because while we are focusing on the Summer Olympics this year, we are looking ahead and we know that the Winter Olympics in 2010 will be in Canada. The pulse industry is looking at how we can make what we know to be a very important food group part of capitalizing on the focus on lifestyle, goal-setting and healthy living that the Olympics will present. We need to take this to another level. We

**M. Bacon:** Les groupes de cultivateurs travaillent effectivement à ce problème depuis dix ans probablement. Comme l'a mentionné M. Froese, ils ont examiné toute une gamme d'options, y compris l'auto-assurance, une solution pour laquelle ont opté les producteurs de maïs de l'Ontario. Ils examinent la façon dont un programme de cautionnement ou d'assurance pourrait être géré, soit par les groupes de cultivateurs eux-mêmes ou de concert avec la Commission canadienne des grains.

Actuellement, je suppose qu'il y a des raisons pour lesquelles certains ont élu d'être cautionnés et d'autres pas. Ces organismes de cultivateurs tentent simplement d'améliorer la situation actuelle. Il existe un régime en place. Ils discutent simplement de la façon de l'améliorer.

**Le sénateur Tkachuk:** Nul n'oblige le cultivateur à vendre à une personne en particulier. C'est lui qui fait ce choix.

**M. Bacon:** C'est juste.

**Le sénateur Sparrow:** Comment le cultivateur sait-il si l'acheteur est cautionné ou pas? Il n'y a pas d'écriteau qui dit: «Nous ne sommes pas cautionnés» ou «Nous n'avons pas de licence». Le producteur agricole n'en sait strictement rien, bien qu'il puisse faire une recherche. Toutefois, on suppose que les membres de cette industrie ont une licence et sont cautionnés et que les cultivateurs se font prendre par ignorance.

**M. Bacon:** Malheureusement, certains transformateurs de légumineuses à grains ont fermé leurs portes et, naturellement, il a été question dans les médias du niveau d'indemnisation qu'ils ont reçu, que ce soit d'un courtier cautionné ou pas. À mon sens, les agriculteurs sont conscients du problème et demanderont probablement à savoir si la personne à laquelle ils envisagent de vendre est cautionnée. La Commission canadienne des grains serait une autre source d'information. Vous avez raison toutefois qu'il n'y a pas d'écriteau dans l'entrée précisant que le courtier est cautionné ou pas.

**Le sénateur Lawson:** Dans la foulée de ce dont a discuté le sénateur Fairbairn, de votre athlète olympique et de tout le reste, les médias n'en parlent pas beaucoup. Tout ce qui les intéresse au sujet des athlètes, ce sont les stéroïdes, leur impact négatif, les morts qu'ils causent et toutes les études révélant que, bien qu'ils aident les athlètes à prendre du volume et à améliorer leur performance temporairement, ils auront de graves conséquences plus tard. Votre groupe devrait peut-être voir là l'occasion — je parle des jeux olympiques — de préciser les conséquences nocives des stéroïdes et les avantages de votre produit. Le sénateur Fairbairn et moi devrions peut-être vous aider à faire votre mise en marché. L'idée a peut-être du bon.

**M. Bacon:** Je vais vous prendre au mot, car tout en nous concentrant sur les jeux olympiques d'été de cette année, nous ne perdons pas de vue l'avenir et le fait que le Canada accueillera les jeux olympiques d'hiver en 2010. L'industrie des légumineuses à grains étudie la façon dont elle peut capitaliser sur ce qu'elle sait être un groupe d'aliments très importants dans l'accent qui sera mis pendant les jeux olympiques sur le mode de vie,









feel we have a great food product with which many Canadians and many people around the world can identify.

**Senator Lawson:** Twenty years ago, when Mexico opened those maquiladora plants, many of the growers in California relocated to Mexico to take advantage of the cheap labour and lack of environmental standards. Those companies were shipping back into the U.S., with no country of origin listed. People thought they were getting an American-made product produced with high environmental standards and fair wages, but that really was not the case. Now they are required to indicate country of origin, so that when that product comes from Mexico, they have to identify it as such.

That leads me to my question: When you ship to purchasers, are you required, legislatively or otherwise, to identify country of origin, that this is a Canadian product?

**Mr. Bacon:** The processing companies act according to the importing companies' demands. Some companies do require that "product of Canada" appear, but we are meeting the requirements of the importer, wherever they are.

**Senator Lawson:** If the importer does not need or want that, do you not insist? If they produce some kind of breakthrough noodle or a breakthrough peanut butter substitute, for example, with a product from Canada, can you not insist that the product be identified as coming from Canada?

**Mr. Froese:** Most of our processed products are shipped in 100-pound bags, and it says "product of Canada" on the bag, but we have no control when it moves into the value-added chain.

**Senator Lawson:** You do not get the benefit of the value-added for which Canada is responsible.

You have to find a way around that, too.

**Senator Fairbairn:** I do not believe I am being foolish in wanting to take this further, because you have said something fascinating today that has us thinking about not just public health in general, but people who can promote public health. There are no more potent Canadian images of health and strength than those of the athletes who compete in the Olympic and Paralympic Games. There are several games before they come to Canada. We are going to Athens in August, but then, two years later, we will have winter games in Turin, Italy, and then summer games in China for the first time. There will be several Olympic Games held before 2010. It seems to me these athletes are always looking for ways to improve their health. Also, they provide whoever is producing them with a tremendous image for Canadians, and for themselves.

I would not take that angle lightly. It is very well worth pursuing, and I am quite sure that many of our athletes would think so too.

l'établissement d'objectifs et une vie saine. Il faut porter notre message à un autre niveau. Nous estimons avoir un excellent produit alimentaire auquel peuvent s'identifier beaucoup de Canadiens et de nombreuses personnes partout dans le monde.

**Le sénateur Lawson:** Il y a vingt ans, quand le Mexique a ouvert ses usines dans la maquiladora, de nombreux producteurs de la Californie s'y sont installés pour profiter de la main-d'oeuvre bon marché et de l'absence de normes environnementales. Ces entreprises réexpédiaient leurs produits aux États-Unis, sans préciser le pays d'origine. Bien des gens croyaient acheter un produit américain cultivé en fonction de normes environnementales élevées et à des salaires équitables, mais ce n'était pas vraiment le cas. Elles sont maintenant obligées de préciser le pays d'origine, de sorte que, lorsque le produit vient du Mexique, il doit être identifié comme tel.

Voici donc la question que je me pose: quand vous expédiez vos produits aux acheteurs, êtes-vous tenus, par une loi ou par un autre moyen, de préciser le pays d'origine, de préciser qu'il s'agit d'un produit canadien?

**M. Bacon:** Les entreprises de transformation se plient aux exigences des sociétés d'importation. Certaines entreprises exigent que figure l'inscription «Produit du Canada», mais nous respectons les exigences de l'importateur, quelles qu'elles soient.

**Le sénateur Lawson:** Si l'importateur n'a pas besoin de cela ou n'en veut pas, insistez-vous? S'il produit un nouveau type de nouille ou un nouveau substitut du beurre d'arachide à l'aide d'un produit du Canada, ne pouvez-vous pas insister pour que l'on identifie la provenance du produit, soit le Canada?

**M. Froese:** La plupart des produits transformés sont expédiés dans des sacs de 100 livres sur lesquels figure la mention «Produit du Canada», mais nous n'avons aucun contrôle sur ce qui se passe une fois qu'ils cheminent plus loin le long de la chaîne alimentaire.

**Le sénateur Lawson:** Vous ne bénéficiez pas de la valeur ajoutée attribuable au Canada.

Il faut trouver un moyen de contourner cela.

**Le sénateur Fairbairn:** Je ne crois pas qu'il soit ridicule de ma part de vouloir explorer cette avenue davantage car vous avez dit une chose fascinante aujourd'hui qui nous a amenés à penser non seulement à la santé de la population en général, mais à des personnes aptes à promouvoir la santé publique. Il n'y a pas d'image plus parlante en matière de santé et de dynamisme que celle des athlètes canadiens qui vont compétitionner aux Jeux olympiques et paralympiques. Il y a plusieurs éditions des jeux qui se tiendront avant ceux qui auront lieu au Canada. Nous serons présents à Athènes en août, mais deux ans plus tard, nous serons à Turin, en Italie, pour les Jeux d'hiver et ensuite en Chine, pour la première fois pour les Jeux d'été. Il y aura plusieurs jeux olympiques d'ici 2010. À mon avis, ces athlètes sont toujours en quête de façons d'améliorer leur santé. En outre, pour les organismes qui les parrainent, ils présentent une vitrine formidable pour les Canadiens, et pour eux.

C'est une perspective qu'il ne faudrait pas prendre à la mesure. C'est une avenue qu'il vaut la peine d'explorer et je suis certaine qu'un grand nombre de nos athlètes seraient d'accord avec moi.

**Mr. Bacon:** Senator Fairbairn, perhaps I can suggest that this committee ask our Olympic athlete, Pauline van Roessel, to appear before the committee following the Olympics. She can give you firsthand her message on her approach, and how goal-setting, healthy living and consumption of pulses have contributed to her success as an international athlete.

**Senator Fairbairn:** That would be great, and it is also important to get the message out to those who are in training that this is an option.

**The Chairman:** We will be looking to see "Pulse Canada" on her toque.

**Senator Mercer:** I want to pursue the area of new-market development in terms of Asia and, in particular, China and Southeast Asia.

Have you talked to the people at CIDA about using these products in our food-aid program, particularly in Asia and North Korea? I am talking about future market development. These people will not be poor and starving forever, but they will always be hungry, so we might develop markets for this type of product that seems to fit their culture.

Senator Hubley and I, in other committees, have talked about ways of moving potatoes into North Korea because we have excess product. Obviously, it would be nice if we could sell beef there as well.

Have you talked about that? Is there a way that we could develop that? To tie it in with what Senator Fairbairn and Senator Sparrow said, that healthy lifestyle aspect is a good one, but it is a long-term one as well.

**Mr. Bacon:** Yes, we have spoken with CIDA. We also make a point of visiting with the World Food Program in Rome at least once every two years. We visited the International Committee of the Red Cross in Geneva, and, of course, we are working with some of the NGOs in Canada. Certainly the World Food Program in Rome has increased its purchases of split yellow peas significantly.

As recently as yesterday, I was in the CIDA offices speaking with one of the minister's assistants and promoting something that we have seen in countries around the world, which is using our scientific expertise that has allowed us to become a leading pulse-producing nation to develop capacity building in the scientific area in some of these poorer countries. Looking around the world, you can see that many human diets consist of a cereal and a pulse crop. In Asia, it might be soybean as the pulse crop and rice as the cereal crop; in Mexico it will be corn and beans; you will see pulses as a staple in the diet in the Middle East.

**M. Bacon:** Sénateur Fairbairn, je suggère que notre comité demande à l'athlète olympique Pauline van Roessel de comparaître après les Jeux olympiques. Elle pourrait vous livrer directement son message sur son approche, sur la façon dont ses objectifs, son mode de vie sain et la consommation de légumineuses ont contribué à son succès en tant qu'athlète internationale.

**Le sénateur Fairbairn:** Ce serait formidable. En effet, il est aussi important de faire savoir aux autres athlètes qui s'entraînent que c'est une option.

**Le président:** Nous nous attendons à ce qu'elle affiche «Pulse Canada» sur sa tuque.

**Le sénateur Mercer:** Je voudrais parler du développement de nouveaux marchés en Asie, et particulièrement en Chine et dans le sud-est asiatique.

Avez-vous parlé à des gens de l'ACDI pour que nous utilisions ces produits dans notre programme d'aide alimentaire, particulièrement en Asie et en Corée du Nord? Je songe à la création de futurs marchés. Ces gens ne seront pas pauvres et affamés indéfiniment, mais ils auront toujours faim de sorte que nous pourrions développer des marchés pour ce type de produit qui semblent bien s'intégrer à leur culture.

Au sein d'autres comités, le sénateur Hubley et moi-même avons discuté de divers moyens pour vendre des pommes de terre à la Corée du Nord puisque nous en avons un excédent. Évidemment, si nous pouvions vendre aussi du boeuf là-bas, ce serait bien.

Avez-vous discuté de cela? Y a-t-il une façon dont nous pourrions développer ce marché? Pour revenir à l'intervention du sénateur Fairbairn et du sénateur Sparrow, l'aspect mode de vie sain est intéressant, mais encore là les résultats sont à long terme.

**M. Bacon:** Oui, nous avons parlé à des représentants de l'ACDI. Nous nous faisons un devoir de visiter aussi des représentants du Programme alimentaire mondial, à Rome, au moins une fois tous les deux ans. Nous avons également des entretiens avec le Comité international de la Croix-Rouge à Genève et, bien entendu, nous collaborons avec certaines ONG au Canada. Chose certaine, le Programme alimentaire mondial, dont le siège social est à Rome, a augmenté sensiblement ses achats de pois jaunes cassés.

Encore hier, j'étais dans les bureaux de l'ACDI, où je me suis entretenu avec les assistants du ministre pour faire la promotion d'une démarche qui a fait ses preuves dans d'autres pays du monde. Il s'agit d'utiliser l'expertise scientifique qui nous a permis de devenir une grande nation productrice de légumineuses en vue de développer la capacité scientifique de certains pays parmi les plus pauvres. Si l'on considère la situation dans le monde, de nombreux régimes alimentaires sont fondés sur une céréale et une légumineuse. En Asie, ce serait le soja, une légumineuse, et le riz, une céréale. Au Mexique, ce serait le maïs et les haricots. Vous constaterez qu'il s'agit là de denrées de consommation courante dans le régime alimentaire des populations du Moyen-Orient.



We feel that there are benefits for some of these poor countries in tapping into long-term solutions to some of their problems through research. Also, these kinds of activities can be beneficial to Canadians as well. This is an approach that some of our competitors have taken successfully, helping countries around the world in further developing their expertise, because we share many of the same concerns, whether it is disease resistance, yield, plant architecture or a number of other things.

To the extent that we can, we have promoted our product with CIDA and other aid agencies.

**Senator Gustafson:** Price is very important to farmers. What is the average price of a bushel of peas or beans today?

**Mr. Froese:** You are putting me on the spot with regard to pea prices. I can tell you what the bean prices are because that is what I grow. The price of beans is mostly in the 20- to 22-cent-a-pound range. Kidney beans or cranberry beans are 28 cents a pound.

**Senator Gustafson:** Put that in bushels so we can understand.

**Mr. Froese:** That is roughly \$14 a bushel.

**Senator Gustafson:** What about peas? The last peas I sold were \$6 at Yellow Grass, Saskatchewan, two years ago.

**Mr. Bacon:** I do not have a current price. I checked three days ago, and the price of Canadian feed peas, Vancouver, U.S. dollars per ton, was around \$161. I was interested in this because a Pulse Canada staff person is currently in Asia promoting feed peas in the Asian market because of high corn and soy prices. We are trying to see if FOB price Vancouver, plus ocean freight, would allow Canadian peas to be competitive in that market.

**Senator Gustafson:** That would be about \$4 a bushel if you took the freight off?

**Mr. Bacon:** Perhaps a little higher. I have not converted it to Canadian dollars per bushel.

**Senator Gustafson:** This is an important angle for farmers. I did some research on wheat. At Crosby, North Dakota, a bushel of wheat brings \$5.66 Canadian. In Ontario, a bushel of white wheat, according to the Ontario wheat board, brings \$5.10 a bushel and they can ship directly into the U.S. Weyburn Inland Terminal price, with the additional interim payment, was \$3.46, but I recognize that there will probably be another interim payment and a final payment. Price is very important to farmers. They make their planting decisions on what the price is. Right now, for instance, canola is high. Whether it will stay there or not, I do not know. One more question: What can this committee do? You have sold me on the importance of research and development because I think you have an exciting industry.

A notre avis, il serait avantageux pour des pays pauvres de tenter de trouver des solutions à long terme à certains de leurs problèmes grâce à la recherche. En outre, des activités de ce genre peuvent être également bénéfiques pour les Canadiens. Cette approche — aider d'autres pays dans le monde à développer leur expertise — a été adoptée avec succès par certains de nos concurrents. En effet, nous partageons un grand nombre de préoccupations communes qu'il s'agisse de la résistance aux maladies, du rendement, de l'architecture des plantes, et cetera.

Dans la mesure du possible, nous avons fait la promotion de notre produit auprès de l'ACDI et d'autres agences d'aide.

**Le sénateur Gustafson:** Le prix est très important pour les agriculteurs. Quel est le prix moyen d'un boisseau de pois ou de haricots aujourd'hui?

**M. Froese:** Vous me mettez sur la sellette pour ce qui est du prix des pois. Je peux vous dire quel est le prix des haricots puisque j'en cultive. Il se situe entre 20 et 22 cents la livre. Pour leur part, les haricots ordinaires ou les haricots canneberges se vendent 28 cents la livre.

**Le sénateur Gustafson:** Pouvez-vous chiffrer cela en boisseau pour que nous puissions comprendre.

**M. Froese:** C'est environ 14 \$ le boisseau.

**Le sénateur Gustafson:** Et les pois? La dernière fois que j'ai vendu des pois, c'était il y a deux ans à Yellow Grass, en Saskatchewan, pour la somme de 6 \$.

**M. Bacon:** Je n'ai pas le prix courant. J'ai vérifié il y a trois jours, et le prix des pois canadiens destinés à l'alimentation des animaux, à Vancouver, s'établissait à environ 161 \$ U.S. la tonne. Cela m'intéressait parce qu'un représentant de Pulse Canada est présentement en Asie pour faire la promotion des pois pour l'alimentation animale sur le marché asiatique en raison des prix élevés du maïs et du soja. Nous essayons de déterminer si les pois canadiens pourraient être concurrentiels sur ce marché au prix FAB Vancouver, plus le fret maritime.

**Le sénateur Gustafson:** Si l'on retranche le fret, cela représenterait environ 4 \$ le boisseau.

**M. Bacon:** Peut-être un peu plus. Je n'ai pas fait la conversion en dollars canadiens par boisseau.

**Le sénateur Gustafson:** C'est une perspective importante pour les agriculteurs. J'ai fait quelques recherches sur le blé. À Crosby, dans le Dakota du Nord, un boisseau de blé se vend 5,66 \$ canadiens. En Ontario, un boisseau de blé blanc, d'après l'Ontario Wheat Board, va chercher 5,10 \$ le boisseau, et il peut être expédié directement aux États-Unis. Le prix au Weyburn Inland Terminal, auquel on ajoute un versement intérimaire additionnel, s'établit à 3,46 \$ mais je sais qu'il y aura sans doute un autre paiement intérimaire et un paiement final. Le prix est très important pour les agriculteurs. Ceux-ci décident quoi planter en fonction du prix. Ainsi, à l'heure actuelle, le canola se vend à un bon prix. Quant à savoir s'il demeurera élevé, je l'ignore. Une autre question: Que peut faire notre comité? Vous m'avez

What can this committee do, and what should we do, to help get this done? This is a good committee here, in my opinion.

**Mr. Bacon:** From a public policy perspective, the questions that we as Canadians need to answer are what role does the federal government play in providing funding to agricultural research, where that research dollar should be invested, and what the commitment of the federal government to agricultural research will be over the long term. I think the government, as the largest funder of research in the country, can also play a lead role in coordinating input from growers across Canada in answering the questions, because they are questions that government alone cannot answer. We need to develop a strategy with input from the industry and define the partnership that will exist between government, industry and growers. It is really an exciting challenge for all of us. With that framework in place, we can say confidently that public investment in agricultural research is focused on the areas that will provide the greatest return.

**The Chairman:** That is an excellent answer.

**Senator Sparrow:** What percentage of Canadian production of peas is sold as split peas? How has that increased in the last few years? I am talking about breaking it down into cattle feed and human consumption.

**Mr. Bacon:** It is difficult to come up with accurate statistics, in part because of how data are captured at time of export. I could tell you what tonnage the World Food Program has purchased, or other specific agencies, but perhaps one of the indications of the growth has been the increase in splitting processing facilities that has occurred in Western Canada.

I can provide you, when I get back to Winnipeg, with the information that I have, but I do not have it with me here today.

**The Chairman:** Mr. Bacon and Mr. Froese, I want to thank you sincerely on behalf of the committee. Your presentation has been superb. It touched the very nub of topic in which this committee has a profound interest. You are, with your research and check-off and so on, really leading the way. Your entry into 40 countries with these value-added products is something that can be used and added to, to help bring Canadian farmers into this modern age. We appreciate what you have had to say and we will continue our study on this important topic. Thanks for your contribution.

That brings this part of the meeting to an end. The committee will continue in camera to discuss the BSE report.

The committee continued in camera.

convaincu de l'importance de la R et D car je pense que votre secteur est très dynamique. Que peut faire notre comité? Comment pouvons-nous vous aider à réaliser cet objectif? À mon avis, notre comité est fort compétent.

**M. Bacon:** Dans la perspective de la politique gouvernementale, voici les questions auxquelles les Canadiens doivent avoir réponse: quel rôle le gouvernement fédéral doit-il jouer dans le financement de la recherche agricole? Où faudrait-il investir l'argent disponible pour la recherche? Et quel sera l'engagement à long terme du gouvernement fédéral envers la recherche dans le domaine de l'agriculture? En sa qualité de principal bailleur de fonds de la recherche au pays, le gouvernement peut aussi jouer un rôle de rassembleur et coordonner les diverses réponses des cultivateurs de tout le pays étant donné qu'il s'agit de questions auxquelles le gouvernement ne peut répondre seul. Il faut élaborer une stratégie fondée sur l'apport de l'industrie et définir un partenariat entre le gouvernement, l'industrie et les producteurs. C'est un défi des plus stimulants pour nous tous. Une fois ce cadre en place, nous pourrions affirmer en toute certitude que l'investissement public dans la recherche agricole sera acheminé là où il donnera le meilleur rendement.

**Le président:** C'est une excellente réponse.

**Le sénateur Sparrow:** Quel pourcentage de la production canadienne de pois est vendu sous forme de pois cassés? Dans quelle mesure ce volet a-t-il augmenté au cours des dernières années? Je voudrais une ventilation pour ce qui est des pois destinés à l'alimentation animale et à la consommation humaine.

**M. Bacon:** Il est difficile de vous fournir des statistiques précises en partie à cause de la façon dont les données sont recueillies au moment de l'exportation. Je pourrais vous dire quel tonnage le Programme alimentaire mondial a acheté, ou toute autre agence spécifique, mais l'un des indices de cette croissance est sans doute l'augmentation du nombre d'établissements de transformation survenue dans l'ouest du Canada.

À mon retour à Winnipeg, je pourrai vous communiquer l'information dont je dispose, mais je ne l'ai pas avec moi ici aujourd'hui.

**Le président:** Monsieur Bacon, monsieur Froese, je vous remercie sincèrement au nom du comité. Votre exposé était excellent. Vous avez touché le cœur même du sujet qui intéresse profondément le comité. Grâce à vos recherches et votre programme de prélèvement, vous faites vraiment figure de chef de file. Votre entrée dans 140 pays avec ces produits à valeur ajoutée est un modèle que l'on peut suivre et élargir pour amener les agriculteurs canadiens dans l'ère moderne. Nous avons pris bonne note de vos propos et nous continuerons notre étude sur ce sujet important. Merci de votre contribution.

Voilà qui met fin à cette partie de la séance. Le comité continuera de discuter du rapport sur l'ESB à huis clos.

La séance se poursuit à huis clos.











*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Communication Canada – Publishing  
Ottawa, Ontario K1A 0S9

*En cas de non-livraison,*  
*retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Communication Canada – Édition  
Ottawa (Ontario) K1A 0S9

WITNESSES

*From Pulse Canada:*

Gordon Bacon, Chief Executive Officer;  
Jack Froese, Chair.

TÉMOINS

*De Pulse Canada:*

Gordon Bacon, chef de la direction;  
Jack Froese, président.





Third Session  
Thirty-seventh Parliament, 2004

## SENATE OF CANADA

---

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

# Agriculture and Forestry

*Chair:*

The Honourable DONALD H. OLIVER

---

Thursday, April 15, 2004

---

Issue No. 6

---

THE FOURTH REPORT OF THE COMMITTEE  
(The BSE Crisis – Lessons for the Future)

Troisième session de la  
trente-septième législature, 2004

## SÉNAT DU CANADA

---

*Délibérations du Comité  
sénatorial permanent de l'*

# Agriculture et des forêts

*Président:*

L'honorable DONALD H. OLIVER

---

Le jeudi 15 avril 2004

---

Fascicule n° 6

---

LE QUATRIÈME RAPPORT DU COMITÉ  
(La crise de l'ESB – leçons pour l'avenir)





THE STANDING SENATE COMMITTEE ON  
AGRICULTURE AND FORESTRY

The Honourable Donald H. Oliver, *Chair*

The Honourable Joyce Fairbairn, P.C., *Deputy Chair*  
and

The Honourable Senators:

* Austin, P.C. (or Rompkey, P.C.) Callbeck Gustafson Hubley LaPierre Lawson	* Lynch-Staunton (or Kinsella) Mercer Ringuette St. Germain, P.C. Sparrow Tkachuk
---	---

\* *Ex Officio Members*  
(Quorum 4)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE  
L'AGRICULTURE ET DES FORÊTS

*Président:* L'honorable Donald H. Oliver

*Vice-présidente:* L'honorable Joyce Fairbairn, c.p.  
et

Les honorables sénateurs:

* Austin, c.p. (ou Rompkey, c.p.) Callbeck Gustafson Hubley LaPierre Lawson	* Lynch-Staunton (ou Kinsella) Mercer Ringuette St. Germain, c.p. Sparrow Tkachuk
---	---

\* *Membres d'office*  
(Quorum 4)

**REPORT OF THE COMMITTEE**

Thursday, April 15, 2004

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry has the honour to table its

**FOURTH REPORT**

Your Committee, which was authorized by the Senate to hear from time to time witnesses, including both individuals and representatives from organizations, on the present state and the future of agriculture and forestry in Canada, has, in obedience to its Order of Reference of February 16, 2004, proceeded to that inquiry, and now tables an interim report entitled, *The BSE Crises — Lessons for the Future*.

Respectfully submitted,

**RAPPORT DU COMITÉ**

Le jeudi 15 avril 2004

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts a l'honneur de déposer son

**QUATRIÈME RAPPORT**

Votre Comité, soit autorisé à entendre de temps en temps les témoignages d'individus et de représentants d'organismes sur l'état actuel et les perspectives d'avenir de l'agriculture et des forêts au Canada, à conformément à son ordre de renvoi du 16 février 2004, entrepris cet examen et dépose maintenant un rapport intérimaire intitulé, *La crise de l'ESB — leçons pour l'avenir*.

Respectueusement soumis,

*Le président,*

DONALD H. OLIVER

*Chair*





**Standing Senate  
Committee on  
Agriculture and Forestry**



**Comité sénatorial  
permanent de  
l'agriculture et des forêts**

# **THE BSE CRISIS – LESSONS FOR THE FUTURE**

## **INTERIM REPORT**

**The Honourable Donald H. Oliver, Q.C.,  
Chairman**

**The Honourable Joyce Fairbairn, P.C.  
Deputy Chair**

**April 2004**



Ce rapport est aussi disponible en français.

Des renseignements sur le Comité sont donnés sur le site :

[www.senate-senat.ca/agfo.asp](http://www.senate-senat.ca/agfo.asp)

Information regarding the Committee can be obtained through its web site:

[www.senate-senat.ca/agfo.asp](http://www.senate-senat.ca/agfo.asp)

## MEMBERSHIP

### THE STANDING SENATE COMMITTEE ON AGRICULTURE AND FORESTRY

#### The Honourable Senators

##### Liberals

\*Jack Austin, P.C., (*or Rompkey, P.C.*)  
Catherine S. Callbeck  
Elizabeth Hubley  
Joyce Fairbairn, P.C. (Deputy Chair)  
Edward M. Lawson  
Terry M. Mercer  
Pierrette Ringuette  
Hurbert O. Sparrow

##### Conservatives

Leonard J. Gustafson  
\* John Lynch-Staunton (*or Kinsella*)  
Donald H. Oliver, Q.C. (Chair)  
Gerry St. Germain, P.C.  
David Tkachuk

(\**Ex officio members*)

#### *Clerk of the Committee*

Keli Hogan

#### *Analysts from the Research Branch, Library of Parliament*

Frédéric Forge  
Jean-Denis Fréchette

Note: The Honourable Senators Joseph A. Day, P.Eng., D. Ross Fitzpatrick and Laurier L. LaPierre also served on the Committee.





## ORDER OF REFERENCE

---

Extract of the *Journals of the Senate*, Monday, February 16, 2004:

The Honourable Senator Oliver moved, seconded by the Honourable Senator Keon:

That the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry be authorized to hear from time to time witnesses, including both individuals and representatives from organizations, on the present state and the future of agriculture and forestry in Canada;

That the committee submit its final report no later than June 30, 2004.

The question being put on the motion, it was adopted.

Paul C. Bélisle

*Clerk of the Senate*





## TABLE OF CONTENTS

---

FOREWORD .....	1
INTRODUCTION .....	2
THE CURRENT SITUATION IN THE BEEF INDUSTRY.....	3
BRIDGING MEASURES UNTIL THE U.S. BORDER REOPENS.....	5
A. MARKET ACCESS .....	5
B. FINANCIAL SUPPORT .....	7
REDUCING THE VULNERABILITY : POLICIES FOR THE LONG TERM .....	9
A. ADDING VALUE .....	9
B. RULES-BASED TRADING .....	11
CONCLUSION .....	14
APPENDIX A .....	15
APPENDIX B .....	16
APPENDIX C: LIST OF WITNESSES.....	17





## FOREWORD

---

In February and March 2004, the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry examined issues related to Bovine spongiform encephalopathy (BSE) in Canada. Because a single case of BSE caused such turmoil in the cattle industry and rural communities, the Committee felt there was an urgent need to study the implications of this situation and explore potential solutions, with the aim of preventing the recurrence of such a disaster.

The Committee heard from stakeholders from the entire beef chain, including individual farmers, farmers' organizations, packers and retailers, as well as the Minister of Agriculture and Agri-Food, the Honourable Bob Speller, and representatives from the Canadian Food Inspection Agency and from Agriculture and Agri-Food Canada. The Committee also obtained input on the situation in rural Canada by inviting representatives from rural municipalities. The Committee held seven meetings and sat 14 hours, listening to 27 witnesses.

The Committee recognizes the efforts and the tremendous cooperation among all stakeholders to find solutions to this crisis, and wishes to thank all the witnesses who appeared. The Committee also wishes to emphasize the climate of frankness and openness that prevailed at these hearings.

This report gives an overview of the current situation and problems, and proposes a long-term approach to ensuring greater security and stability for the Canadian beef industry.



## INTRODUCTION

---

On 20 May 2003, the Canadian Food Inspection Agency (CFIA) announced the discovery of a single case of bovine spongiform encephalopathy (BSE) in Alberta. Canada's exports of beef and cattle, which totalled about \$4 billion in 2002, stopped as countries immediately closed their borders to all cattle and beef products. On 8 August 2003, the United States, by far our major market – accounting for over 70% of Canada's exports of beef products and for nearly all our exports of live cattle – announced a partial opening of its border.<sup>1</sup>

On 23 December 2003, a case of BSE was discovered in Washington State.<sup>2</sup> On 9 January 2004, DNA testing indicated that the BSE-infected animal in Washington State was born in Alberta. This case suspended actions that had been undertaken to reopen the U.S. border to Canadian live cattle, and reinforced the argument that this was more a North American issue than a national one. In fact, major markets for North American beef, such as Japan and South Korea, continue to ban imports of beef products from both the United States and Canada.

The Canadian reaction to the crisis has been exemplary:

- The Canadian investigation of the May 2003 case of BSE was praised by an international panel of experts, and also by the Office international des épizooties (OIE) and the Food and Agriculture Organization of the United Nations. These organizations issued public statements commending Canada for the transparency and competency of our efforts, our capacity to respond effectively to the situation, and the fact that we gave priority to the public interest in dealing with the disease.
- Adequate measures to increase the safety of beef were put in place, including the removal of specified risk materials<sup>3</sup> from cattle carcasses older than 30 months, and increased BSE surveillance and testing.
- The Canadian population showed tremendous support to the cattle industry by increasing the domestic consumption of beef by 5% from 2002, a world premiere in a country affected by an unforeseen case of BSE.

Even though the safety of beef is not in question in Canada, the industry has suffered and still suffers from the closure of its export markets. This report gives an overview of the current situation in the beef industry, and proposes some policies for the longer term.

---

<sup>1</sup> The United States allows imports of boneless meat from cattle less than 30 months old, and boneless meat from calves 36 weeks or younger. Mexico, our second market for beef, made a similar announcement on 11 August 2003.

<sup>2</sup> Canada also imposed trade restrictions on U.S. beef. Canada continues to import U.S. boneless beef from cattle less than 30 months old, live cattle destined for immediate slaughter, and dairy products, semen, embryos and protein-free tallow.

<sup>3</sup> Specified risk materials (SRM) are tissues that, in BSE-infected cattle, contain the agent that may transmit the disease. In diseased animals, the infective agent is concentrated in certain tissues such as the brain and spinal cord. Scientific research has shown that these tissues do not contain the infective agent in cattle younger than 30 months.

## THE CURRENT SITUATION IN THE BEEF INDUSTRY

Why did one single case of BSE cause such havoc in the beef industry in Canada? –primarily because this industry, which generated more than \$7.5 billion in farm cash receipts in 2002, was built on exports almost exclusively to one country.

Prior to the BSE crisis, Canadian ranchers had access to packing plants not only in Canada but also in the United States, and were thus able to benefit from keen competition when they wanted to sell their livestock. This, in fact, has been the force driving the growth of the industry in the last two decades. The current U.S. border closure to all live cattle and meat from animals older than 30 months now prevents Canadian access to the U.S. packing infrastructure. This situation has created a huge oversupply of live cattle that cannot pass through the bottleneck of Canada's domestic packing capacity, although Canadian packers have been slaughtering at a rate close to their maximum capacity during fall 2003 and winter 2004,<sup>4</sup> in response to the partial reopening of the U.S. and Mexican borders to some categories of beef in August 2003.

### *Box 1: Canadian Cattle Prices in 2003*

Between May and July 2003, the price of cattle and calves dropped almost 50%. For example, the July 2003 price for slaughter cattle in Alberta was about 35% of the price before the U.S. border closed, and prices for feeder cattle fell about 40%. Market receipts for cattle and calves in the third quarter of 2003 tumbled to less than \$500 million, down 73% from the \$1.8 billion recorded in the third quarter of 2002.

In December 2003, average prices for slaughter steers and heifers in Alberta were 18.5% and 15.5% lower than in December 2002, respectively. Over the same period, average prices for slaughter steers and heifers in Ontario were 23% and 24% lower, respectively.

The country's cattle herd has been growing in size,<sup>5</sup> and cattle prices have remained very low (see Box 1). Cow-calf and feedlot operators have suffered a sharp loss of income and equity that has reduced the availability of cash flow and access to financing. Mr. Neil Hardy, President of the Saskatchewan Association of Rural Municipalities, estimated that the cow-calf sector lost \$3 billion in equity due to the decline in the value of the breeding stock. For some farmers, it meant the loss of a lifetime's earnings, and in some extreme and painful cases the seizure of cattle because they could no longer be fed.

At the other end of the chain, the price of beef at the retail level fell in September 2003 by approximately half the decrease felt by ranchers. Nevertheless, it increased subsequently to reach pre-BSE levels in December 2003 (see Table 1 in the Appendix A), while slaughter cattle prices remain 20% below their pre-BSE levels (see Figure 1 in the Appendix B). This situation raised suspicions that some group in the chain may have been earning excessive profits on the back of farmers and consumers. The Committee heard from various stakeholders in the chain and took note of their explanations.

<sup>4</sup> The industry currently has the capacity to slaughter about 70,000 cattle per week. After the discovery of BSE, the slaughter rate dropped to 30,000 cattle per week.

<sup>5</sup> Statistics Canada reported that in January 2004, the Canadian cattle herd reached 14.7 million head, 1.2 million more than in January 2003.



Although Canadian packers operate near maximum capacity, they have been faced with increased costs: with the closure of the Japanese and South Korean markets (which were Canada's third and fourth most important markets, respectively, before the BSE crisis), carcass values dropped because of the loss of export markets for offal.<sup>6</sup> Packers also had to deal with increased costs for the removal and disposal of Specified Risk Materials and additional costs for rendering meat and bone products.<sup>7</sup> The Canadian Council of Grocery Distributors, which represents retailers, stated that profits are no greater than a year ago, and the pricing or saving that has been passed to the retailers from the packers has been passed on to the consumers in turn, notably by more aggressive promotion of beef products. For many retailers, meat is a way of bringing consumers into the store, and it is not a highly profitable feature. Value-added products, as opposed to fresh products, contribute to the profitability of a retail store; the business model is to attract consumers by promoting loss leaders and feature prices, and then to sell many other products so that overall the store can make a profit.

A number of investigations were launched to examine the issue of beef pricing. The Quebec and Alberta governments concluded in October 2003 and March 2004, respectively, that there was no evidence to support the claims of unfair pricing in the beef supply chain. Industry Canada's Competition Bureau is currently monitoring and gathering data on a number of complaints about beef prices, but has not yet received a mandate to launch an official inquiry.

Beyond the beef pricing issue and the adjustments that have been made in the industry, there is no doubt that a huge portion of rural Canada is in turmoil. We are currently seeing the impact of this crisis in our businesses and in our towns and cities. Other parts of the agriculture sector, such as the hog, sheep and bison industries, are feeling the effects of border closures and depressed prices. Witnesses reported many layoffs in the feedlot sector, but also bankruptcies in the trucking industry and layoffs in a number of service industries. Rural Canada is being hit hard, and the damage needs to be addressed as soon and as broadly as possible.

---

<sup>6</sup> The Canadian Meat Council estimated at \$192 per head the loss of revenue from parts valued in Asia, such as offal from fed slaughter steers and heifers.

<sup>7</sup> The Canadian Meat Council estimated at \$312 per head the loss of revenue from the removal of SRM and lost markets for cows and animals over 30 months, and \$40 per head for extra rendering costs.

## BRIDGING MEASURES UNTIL THE U.S. BORDER REOPENS

Exports of live cattle represented 40% of our exports of beef and beef products before the BSE crisis, which means that a permanent closure of the U.S. border to Canadian live cattle would be disastrous for the country. There is no doubt that, in such a case, Canada would need to dramatically downsize its cattle herd and totally restructure the industry. The consequences would be devastating for rural Canada: they would lead to a downsizing of our entire rural economy, especially in Western Canada.

### A. Market Access

Reopening the U.S. border in order to remove the surplus of live cattle is the first priority in the short term. In November 2003, before the discovery of the BSE case in Washington State, the United States issued a proposed rule regarding the creation of a new category of low-incidence countries, which would have the effect of ending the import ban on live Canadian cattle less than 30 months old (see Box 2). The comment period closed on 5 January 2004, but it reopened until April 7 because the United States announced it had finished its investigation into the U.S. BSE case in the meantime. Once this new comment period closes, U.S. law requires that the U.S. Department of Agriculture analyze and respond formally to all the comments received before the publication of the final rule. The length of time this takes depends largely upon the extent of the comments received.

Other factors have also been seen as impediments to reopening the U.S. border:

- The (U.S.) National Cattlemen's Beef Association had identified the CFIA's delay in removing some restrictions on U.S. imports of feeder cattle relating to diseases known as blue tongue and anaplasmosis<sup>8</sup> as an impediment to a timely reopening of the American border to Canadian exports. Canada has now, however, announced the removal of these restrictions. Effective 1 April 2004, the new rules

#### *Box 2: The U.S. Proposed Rule*

A proposed regulation was published by the U.S. Department of Agriculture (USDA) on November 4, 2003. This rule considered allowing the importation of live slaughter and feeder cattle under 30-months of age and their products as well as other ruminant products already being allowed entry under permit since September 2003. Once a proposed regulation is published, any stakeholder could send comments to the USDA. Under U.S. rulemaking procedures, the USDA is required to address in writing all comments received. The USDA's views on each comment are subsequently published with the final rule in the Federal Register.

The comment period on the proposed rule closed on January 5, 2004, but finalization of the rule was suspended pending completion of the investigation into the Washington State BSE Case, and provision for a further opportunity for public comment. On March 4, 2004, the U.S. announced the reopening of the proposed rule for a further 30-day comment period. In addition, the USDA asks for comments on removing the 30-month age restriction on beef products that exists in the proposed rule and suggests a supplementary rule-making process for live animals not included in the current proposed rule.

The government of Canada submitted comments during the first comment period and submitted further comments on the revised rule.

<sup>8</sup> Bluetongue and anaplasmosis are livestock diseases found in the United States, but not in Canada.



remove anaplasmosis and bluetongue testing and treatment requirements from all feeder cattle imported from the United States.<sup>9</sup>

- Given the surplus of 1 million live cattle in Canada, there is a concern that Canadian live cattle may flood the U.S. market as soon as the border reopens. Witnesses told the Committee that not all 1 million head will be ready at the same time, and not all the cattle will move at once. Furthermore, to operate at full capacity and remain viable, the major U.S. packers located along the Canadian border need the Canadian cattle. This is reinforced by the fact that the U.S. herd totalled 95 million heads in January 2004, the lowest level since 1952. The Canadian industry, however, is aware that anti-dumping charges might be laid if there are too many cattle moving into the United States, as in 1999.

Nevertheless, there is a real sense of optimism that the United States will reopen its border in the foreseeable future. This expectation is based on a simple trade equation: why would other markets want to buy from North America when North Americans cannot even trade among themselves? The full restoration of trade access from Canada to the United States is an essential precondition for the American cattle and beef industry to regain reciprocal market access within North America, especially in Mexico, and ultimately to other major foreign markets.

Regaining other export markets for beef may take longer, since an international consensus will be required before any country removes its restrictions. Japan, for example, is testing all slaughtered cattle for BSE, and has made it clear that such testing is required in order to export beef to the Japanese market. From the Canadian perspective, a distinction must be made between the use of such testing as a food safety measure and its use as a marketing tool. The testing of all animals at slaughter for human consumption is not supported by science as an effective measure, according to the CFIA and Health Canada. An animal can test negative at a certain point in its life; yet later, if the animal is allowed to live longer and develop the disease, it may test positive. The test at slaughter will not find every positive animal. Therefore, it is a false assumption that testing an animal somehow increases the food safety factor.<sup>10</sup> Obviously, however, consumers and societal values are also a consideration from a marketing perspective, and testing can be used as a marketing tool to address some of the customers' concerns.

---

<sup>9</sup> U.S. feeder cattle from 39 states considered to have a low incidence of bluetongue will be able to enter Canada directly without testing. Feeder cattle from the remaining 11 states, which are considered to have a high incidence of bluetongue, are also not required to be tested, provided they reside for at least 60 days prior to import in a low-incidence state. Testing, however is still an option, and should the feeder cattle be found free of bluetongue, the 60-day period will be waived. Historically, the high-incidence states, all of which are southern, have not exported significant numbers of feeder cattle to Canada.

<sup>10</sup> Among the 10 cases of BSE in Japan, there were two animals less than 24 months old. Although they tested positive on the rapid test method used in Japan, they did not demonstrate positive results on direct examination of the brain through the **internationally accepted test** of immunohistochemistry and histopathology.

## B. Financial Support

Cattle producers need to be ready when the U.S. border reopens, and this means that the market has to keep functioning: cattle must be bought, fed and sold. Given Canadian cattle producers' difficult financial situation, this is a huge challenge. There was unanimous consent among witnesses that interim measures are needed as a bridge between the current situation and the time when the U.S. border will reopen to live cattle. Various options were put forward, such as a price support scheme, a loan guarantee program and direct cash payments. Many witnesses, however, advised that further programs should not repeat the mistakes of the first program that was implemented shortly after the BSE case was discovered in May 2003.

The National BSE Recovery Program, announced in June 2003, has been criticized because payments to producers were tied to the slaughter of the animals. The program's main objective was to increase the number of Canadian cattle slaughtered, and it achieved that goal; but with limited slaughter capacity, it created an oversupply, which depressed cattle prices paid to producers.

On 22 March 2004, the federal government announced \$995 million in transition assistance for Canadian farmers, including \$680 million to cattle producers. The funding will be delivered as a direct payment of up to \$80 per eligible animal<sup>11</sup> on inventory as of 23 December 2003. Cattle producers will also receive a share of the \$250 million that will be provided to all farmers as a direct payment based on their past income. This program will act as a bridge until the new Canadian Agricultural Income Stabilization (CAIS) program is in place. The Canadian Cattlemen's Association told the Committee that the new program is market-neutral and will avoid the problems of the earlier programs.

In addition to the need for bridge funding, some changes to CAIS have been suggested that should enable it better to meet the needs of the cattle industry. Notably, Mr. Hardy mentioned the following changes:

- base reference margins on accrual accounting,
- use opening and ending values for inventory valuation,
- allow producers to establish fair market values for inventory based on sales or purchases within 30 days of their year end, and
- allow producers to use a letter of credit for their CAIS account deposits.

The Committee notes that the Minister of Agriculture and Agri-Food told Committee members that he has agreed to an annual review of business management programs (including CAIS), during which those kinds of issues can be discussed.

The transition assistance will not put an end to the hardship being experienced by cattle producers. The reopening of the border is vital to their survival, but we would be foolish to return to the previous situation and feel comfortable. Ready access to the U.S. market is a

---

<sup>11</sup> Eligible animals include all bovine animals except mature bulls and cows (cows that have calved and intact bulls older than one year).



double-edged sword, and the loss of this access has shown the vulnerability of Canada's beef industry. There is a crucial need for public policy to lessen this vulnerability.

## REDUCING THE VULNERABILITY: POLICIES FOR THE LONG TERM

---

The cattle industry has grown tremendously in the last 12 years, from \$4 billion in farm cash receipts in 1990 to \$7.6 billion in 2002. The forces behind that growth have been trade agreements such as NAFTA and the proximity of the U.S. market, a huge asset but also a critical weakness. The closure of the U.S. border taught us a key lesson: **the beef industry we developed in Canada is very vulnerable**, and is far too dependent on the will of our main trading partner.

Although there is a sense of optimism that the U.S. border will not remain closed for long, another case of BSE is possible in the future. It is therefore paramount that Canada take measures to prevent further border closure and to build preparedness in case it closes again.

### A. Adding Value

In 2002, about 40% of Canada's exports of beef and beef products was live cattle. There is definitely a higher risk in being dependent on another nation's infrastructure to process our cattle. As evidenced by the current trade situation with the United States, borders are more sensitive to issues related to live animals: health problems are infinitely more complex than with meat products, and live animals are a potential health risk to other animals. Furthermore, they have limited shelf life and a daily carrying cost. When a health issue arises, borders usually reopen more quickly for meat products than for live animals. In the case of BSE, some markets, such as that of the European Union (EU), did not even close to meat; an exporter would have been able to export meat to Europe without interruption – if it had been able to meet that market's other requirements.<sup>12</sup>

#### *Box 3: Rancher's Beef Ltd.*

Sunterra Farms, a family-owned farming enterprise that undertakes value-added processing and specialty marketing in pork, veal and lamb, has founded Rancher's Beef Ltd. Ownership is open to anyone who wants to invest, and more than 50 producers from Alberta, British Columbia, and Saskatchewan have made a commitment to purchase ownership.

The objective is to build a state-of-the-art processing plant with a capacity of 250,000 head/year, combined with feedlot operations with ownership linkage to cow/calf operators and backgrounders. Rancher's Beef intends to develop and market specialty branded beef products by organizing the supply chain to deliver a differentiated superior value to its customers, notably a complete traceability system from animal production to the final meat product.

Producers will be in control and will share in the profitability of the entire chain. Current financing includes commitments of over \$25 million in assets and \$17 million in equity.

---

<sup>12</sup> The EU allows imports of Canadian beef products derived from animals raised without growth-promoting hormones. Current packing plants in Canada do not have the required infrastructure to segregate the carcasses of animals produced with and without those hormones.



The overall vulnerability of the cattle industry is thus tied to the export of live cattle. Moreover, as mentioned by the Canadian Cattlemen's Association, there is a concern about potential dumping charges from the United States if too many live cattle move down once the border reopens. This is not to say there is no risk in the meat market; agriculture is by definition a risky business. There is evidence, however, that the risk is more manageable with processed products than with live animals.

As mentioned previously, it is Canada's domestic packing capacity that created a bottleneck preventing the movement of cattle and creating the oversupply. There is also a lack of market opportunities for producers when 80% of the capacity for slaughtering steers and heifers is located in two packing plants in Alberta. Concentration in the packing industry has been mentioned several times as an impediment to a competitive marketplace at the slaughter level.

Clearly, there is a need to bring some packing capacity back to Canada and to add further processing in order to capture the value-added benefits. Interest in producer-owned capacity has grown, and there are currently a number of initiatives to increase the packing capacity at home. There have been numerous proposals to build new slaughterhouses, reopen old plants that were previously shut down, and convert capacity to cattle, especially to deal with older animals. Some additional capacity might be operational in 2004, for example through Jencor Foods in Ontario (using the former MGI plant) and Atlantic Beef in Atlantic Canada. Sunterra Farms is also planning to build a plant that could process 250,000 head a year in Alberta (see Box 3).

We must not forget, however, that when the U.S. border reopens to live animals, cattle producers will have renewed access to U.S. packing plants, **turning an oversupply market into a competitive one for the packing industry**. In the long term, however, there are solutions to sustaining an increased capacity in Canada.

First, some business conditions have changed. Before the BSE situation, the main economy of scale in the packing industry derived from the value of the non-meat part of the carcass. Small processors could not make up on the revenue side for their losses on the non-meat part of the carcass. Now that markets are closed to many non-meat parts, bigger processors have lost an economic advantage. Second, in involving the farmer through cooperatives or limited ownership schemes such as the Sunterra Farms proposal, the packing plant is integrated: farmers can share in the profitability of the entire chain. Such arrangements also allow a fully traceable system from the calf to the meat, a feature that may appeal to some customers.

Finally, in developing their own brands, these new packing plants may fill niche markets, by adapting more quickly to what consumers want. For example, Mr. Art Price from Sunterra Farms mentioned that they could test all of the beef for BSE if a customer wanted that service. A critical point is that this increased capacity must cater to a customer desire, or it will create a commodity product that is no different from those of the bigger players. Further processing is a way to differentiate new products. The Sunterra Farms initiative appears to be big enough to affect the market: with a capacity of 250,000 head per year, it could take a significant portion of the current surplus out of the market. This does not mean, however, that there is no room for other people to do the same thing, particularly in

the further processing and specialty business. According to Mr. Price, existing slaughter plants have little choice but to use a commodity product approach, because they need the largest possible share of the market. New packing plants, however, could do things that bigger plants are unable or unwilling to do.

To make these initiatives successful and create additional capacity in Canada, the government must create an environment that is conducive to such new ventures. For example, Mr. Garnett Altwasser from Lakeside Packers Ltd. mentioned that, historically, one out of three pounds of beef consumed in Canada has been imported. It has been more cost-effective to export live animals and import further processed products, such as steaks for the food service industry.

The Committee has currently an order of reference to study the development and marketing of value-added agricultural, agri-food and forest products, on the domestic and international markets. In doing so, the Committee wishes to propose ways for the government to create the best possible environment for farmers that will enable them to move up the value chain and retain a larger share of the profits. In the meantime, given the cattle industry's financial situation, governments need to provide financial support for the transition to a new domestic marketplace that will give producers the option of investing in value-added products and processes, and create the appropriate domestic competitive tension with the large commodity-based processors. For example, the federal government could provide funding for initiatives such as Rancher's Beef Ltd. In its 2004 budget, the government indeed committed \$270 million in additional venture capital funding, including \$20 million for FCC Ventures, a Farm Credit Canada program that invests in Canadian businesses in the agricultural sector, including value-added processing.

Although it created a crisis, the discovery of a single case of BSE clearly indicated two main weakness of the Canadian cattle industry: its huge dependence on cattle export and the concentration of its packing sector. The BSE crisis offers the opportunity of address these weakness. Therefore, the Committee recommends:

**Recommendation 1: That the Government funnel some of the venture capital funding announced in the budget specifically into additional value-added capacities for the livestock sector in both western and eastern Canada, and develop with the industry a long term vision for further processing in that sector.**

## **B. Rules-based Trading**

Although the cattle industry can reduce its vulnerability by processing animals domestically, exports of live cattle will remain an option, particularly for dairy replacement heifers, and there is also a need to reduce some of the risks involved in this type of trade. One issue for which Canada has fought, and should continue to fight, is trade based on rules and scientific standards. In September 2003, Canada, the United States and Mexico jointly requested the OIE (the world animal health organization) to provide an internationally agreed-on, science-based trade response to BSE. The OIE issued a statement in January 2004 indicating that a



science-based standard for resuming trade with BSE-infected countries exists, but that countries do not follow it:

the existence of valid up-to-date standards did not prevent major trade disruptions due to a failure by many countries to apply the international standard when establishing or revising their import policies.

The World Trade Organization (WTO) is the only organization that can enforce OIE standards, since it uses them in its rulings. The fact that trade barriers related to BSE have never been challenged under the WTO, however, shows that there is a need to develop a more practical approach to resuming trade when the disease appears in a country.

Leading by example, North America must show that it can maintain the highest safety standard in its countries without disrupting trade among those countries. Canada, the United States and Mexico have agreed to enhance efforts to increase harmonization and equivalence of BSE regulations in North America. The first step is to establish a mutual recognition among the three NAFTA partners that the presence of the disease below a certain threshold in a given country does not penalize that country. Thus, new cases of BSE (up to a certain point) are to be considered part of the normal situation in a country with a minimal risk of BSE: it does not change that country's BSE status, nor does it call into question the safety of the beef and the measures that are in place to control the disease. In this regard, the rule that is currently under review in the United States may be a model that many countries will use to reopen their borders. Other safeguards, such as surveillance and feed regulations, will also have to be harmonized.

Given the integrated nature of the cattle industry in North America, it must be recognized that the Canada/U.S. border is an arbitrary line that has little to no effect on the safety of the beef consumed in North America. In fact, the international team of scientific experts that examined the U.S. investigation of the Washington State BSE case concluded that the U.S. case cannot be dismissed as an "imported" case, and that both the Alberta and the Washington State cases must be recognized as being indigenous to North America. North American countries must, then, harmonize not only BSE regulations, but even more.

Our goal should be to ensure that the safeguards in every aspect of the cattle industry are the same on both sides of our borders. Recent history tells us that if a foot and mouth outbreak were to occur in Canada, we would end up in the same situation as we are today. By harmonizing health standards and protocols across the North American cattle industry, we could make sure that, when an animal health issue arises in some part of the continent, proper measures are taken to contain the problem, but markets continue to function. In fact, in many cases, closing the border entirely may not increase the level of safety, and may only put an undue burden on farmers.

The recent outbreaks of highly pathogenic avian influenza in Texas and British Columbia are a good example of what increased harmonization can provide. The CFIA has announced import restrictions on live poultry and poultry products from Texas, and the United States has also temporarily suspended imports of poultry and poultry products from British Columbia. Appropriate health and safety measures are in place, and other trade between the two countries has not been interrupted. This is further reinforced by the international team

of experts that examined the U.S. investigation of the Washington State BSE case, who recommended that:

the U.S. should demonstrate leadership in trade matters by adopting import/export policy in accordance with international standards, and thus encourage the discontinuation of irrational trade barriers when countries identify their first case of BSE.

Such policies already exist since the Article 712.3 of the North American Free Trade Agreement states that “Each Party shall ensure that any sanitary or phytosanitary measure that it adopts [...] is based on scientific principles [...] not maintained where there is no longer a scientific basis for it.” Should this article had been enforced effectively within appropriate timeframe, the BSE crisis would not have been so detrimental to the beef industry, since it became quickly clear that there was no scientific basis to further restrict the movement of live animals and beef products in relation to BSE. Therefore the Committee recommends:

**Recommendation 2: That Canada and its North American partners use the lessons learned from the BSE crisis and the OIE recommendations to enhance the harmonization of their sanitary and phytosanitary standards and, to this end, that they set up a permanent NAFTA agricultural secretariat with the mandate to use these standards and generate reports including recommendations for actions by NAFTA partners to regulate the trade flow when a sanitary or phytosanitary issue occurs.**

Of course, science and politics do not always see eye to eye, and we cannot guarantee the reactions of a sovereign country when a health issue arises outside its borders. We cannot forget that Canada’s best insurance is **to maintain the best possible animal health standards in our country** and encourage the North American market to do the same. The CFIA has already imposed the removal of Specified Risk Materials in slaughtered cattle older than 30 months, which is currently the measure that provides the highest possible health protection regarding BSE. The CFIA is also considering improvements to our feed policy and the cattle identification system. Surveillance of the disease has increased, and the federal government has announced additional funding to finance these initiatives.

Impartial and internationally recognized bodies (the OIE and the Food and Agriculture Organization of the United Nations) have praised Canada for the transparency and competency of our BSE-related efforts, and for our capacity to respond effectively to the situation. These commendations will play over time to our advantage: countries do, and will, respect the integrity of our food inspection system.



## CONCLUSION

---

Even though the safety of Canadian beef is not in question, and the CFIA's reaction has been widely praised as a model to follow, the closure of export markets because of a single case of BSE has been a disaster for Canada's cattle industry. With exports of live cattle to the United States banned, farmers had to rely on domestic packing capacity to sell their animals; the resulting surplus of live animals drove cattle prices down steeply, and they remain low.

The reopening of the U.S. border is vital to the industry's survival, and the Committee wants the government to pursue its efforts to convince the United States that it is in the best interests of North America as a whole to show leadership to the rest of the world in resuming trade based on scientific grounds. As a country that is dependent on trade, Canada needs clear rules to address animal health issues in a manner that protects public health adequately without putting an undue burden on farmers.

Being dependent on our neighbour's infrastructure to process our animals is also a weakness that needs to be addressed, and the Committee believes we must restore and extend the value-added capacity in Canada. The government should create the appropriate environment for new ventures to thrive in our marketplace.

Promoting rules-based trade and developing value-added processing in Canada would reduce the vulnerability of the cattle industry. The BSE crisis of 2003-2004 has been alleviated by major injection of support by federal and provincial governments, totalling almost \$1.6 billion at the term of the report. It is the hope of the Committee that our study and its recommendations will assist in reducing the impact of any future BSE cases on our national economy, our consumers and particularly the cattle industry and all related aspects of agriculture which supports the well-being and future of the communities in rural Canada.

# APPENDIX A

**Table 1: Average Retail Prices for Beef Products (CAN\$)**

		Round steak	Sirloin steak	Prime rib roast	Blade roast	Stewing beef	Ground beef reg
		1 kilogram.....					
2000	January	9.05	11.09	14.38	6.13	6.80	4.05
	February	9.36	11.23	14.03	6.33	6.98	4.18
	March	9.35	11.17	14.46	6.40	7.07	4.21
	April	9.55	11.88	15.01	6.43	7.30	4.35
	May	9.55	12.16	15.94	6.41	7.41	4.33
	June	9.63	12.16	15.75	6.29	7.34	4.38
	July	9.75	12.27	16.05	6.65	7.34	4.44
	August	9.87	12.57	15.87	6.48	7.24	4.43
	September	9.70	12.80	16.22	6.60	7.17	4.45
	October	9.86	11.97	15.91	6.55	7.12	4.47
	November	9.79	11.73	16.19	6.69	7.28	4.51
	December	10.25	12.32	16.13	7.00	7.57	4.54
2001	January	10.41	12.77	16.90	7.17	7.43	4.61
	February	11.13	13.05	17.31	7.40	7.91	4.79
	March	11.47	13.50	17.61	7.85	8.17	5.07
	April	11.70	13.87	17.99	8.07	8.45	5.11
	May	11.38	14.95	18.44	7.99	8.54	5.12
	June	11.34	14.92	18.56	7.57	8.34	5.17
	July	10.93	14.33	18.68	7.73	8.12	5.16
	August	10.89	14.21	18.68	7.58	7.99	5.09
	September	11.18	14.20	19.05	7.65	7.97	5.15
	October	11.15	13.30	17.62	7.83	8.14	5.23
	November	11.00	13.09	18.30	7.91	8.04	5.20
	December	11.47	13.21	17.74	7.95	8.20	5.29
2002	January	11.13	13.53	18.10	7.82	8.18	5.35
	February	11.26	13.56	17.82	7.92	8.36	5.42
	March	11.30	14.15	18.66	8.04	8.39	5.32
	April	11.36	14.64	18.49	8.16	8.27	5.47
	May	11.43	14.24	18.36	8.26	8.54	5.38
	June	11.30	14.09	18.36	8.28	8.52	5.47
	July	11.29	14.09	18.61	8.14	8.59	5.33
	August	11.08	13.94	19.00	8.04	8.39	5.52
	September	10.85	14.08	19.20	7.96	8.22	5.45
	October	11.01	13.92	18.05	8.37	8.33	5.51
	November	11.10	13.53	18.27	8.37	8.36	5.44
	December	11.39	13.43	18.62	8.50	8.64	5.42
2003	January	11.43	13.76	18.94	8.26	8.39	5.61
	February	12.09	14.29	19.09	8.52	8.79	5.75
	March	12.24	14.26	19.31	8.67	9.01	5.70
	April	12.58	14.14	19.28	8.70	9.03	5.90
	May	11.65	14.16	19.06	9.07	9.04	5.84
	June	11.57	14.65	19.17	8.65	9.05	5.66
	July	11.59	13.80	18.81	8.10	8.81	5.21
	August	10.68	14.31	18.13	6.97	8.02	4.59
	September	10.91	13.79	17.18	6.77	7.76	4.48
	October	11.45	13.36	17.54	7.66	8.41	4.78
	November	12.25	14.10	18.36	8.37	8.72	5.10
	December	11.99	13.86	18.80	8.37	8.79	5.13
2004	January	11.75	14.11	18.42	8.31	8.73	5.08

Source: Statistics Canada, Table 326-0012

Table prepared by Emmanuel Preville, Parliamentary Research Branch.



## APPENDIX B

**Figure 1: Price Index of Cattle and Calves  
Compared to Retail Beef Price Index**



Source: Statistics Canada, *Mad Cow Disease and Beef Trade: An Update*, Catalogue No. 11-621-MIE-2004010, p. 6.

## APPENDIX C: LIST OF WITNESSES

---

DATE	WITNESSES
February 19, 2004	<i>As individuals:</i> <ul style="list-style-type: none"><li>- John Kolk</li><li>- Ed Fetting</li></ul>
February 24, 2004	<i>From Agriculture and Agri-Food Canada:</i> <ul style="list-style-type: none"><li>- Andrew Marsland, Assistant Deputy Minister, Market and Industry Services Branch</li><li>- Tom Richardson, A/Assistant Deputy Minister, Strategic Policy Branch</li><li>- Gilles Lavoie, Senior Director General, Operations, Market and Industry Services Branch</li></ul> <i>Canadian Food Inspection Agency:</i> <ul style="list-style-type: none"><li>- Robert Carberry, Vice-President, Programs</li><li>- Brian Evans, Chief Veterinarian Officer for Canada</li></ul>
February 26, 2004	<i>Canadian Meat Council:</i> <ul style="list-style-type: none"><li>- Jim Laws, Executive Director</li></ul>
March 9, 2004	<i>As a panel:</i> <i>Saskatchewan Association of Rural Municipalities:</i> <ul style="list-style-type: none"><li>- Neal Hardy, President</li></ul> <i>Association of Manitoba Municipalities:</i> <ul style="list-style-type: none"><li>- Stuart Briese, President</li></ul> <i>Alberta Association of Municipal Districts and Counties:</i> <ul style="list-style-type: none"><li>- Jack Hayden, President</li></ul> <i>As a panel:</i> <i>Agricultural Producers Association of Saskatchewan:</i> <ul style="list-style-type: none"><li>- Terry Hildebrandt, President</li></ul> <i>Western Stock Growers' Association:</i> <ul style="list-style-type: none"><li>- Bill Newton, President</li></ul> <i>Canadian Federation of Agriculture:</i> <ul style="list-style-type: none"><li>- Marvin Shauf, Second Vice-President</li></ul>



## DATE

## WITNESSES

March 11, 2004

The Honourable Bob Speller, P.C., M.P., Minister of Agriculture and Agri-Food Canada

*From Agriculture and Agri-Food Canada:*

- Samy Watson, Deputy Minister

*From the Canadian Food Inspection Agency:*

- Richard B. Fadden, President

March 23, 2004

*Canadian Council of Grocery Distributors:*

- Nick Jennery, President and Chief Executive Officer
- Kim McKinnon, Vice-President, Communications

*Lakeside Packers Ltd.:*

- Garnett Altwasser, President

*Levinoff Meat Products Ltd.:*

- Brian A. Read, General Manager

*Cargill Foods:*

- Willie Van Solkema, Canadian Business Manager

March 25, 2004

*Canadian Cattlemen's Association:*

- Stan Eby, Vice-President
- Hugh Lynch-Staunton, Director
- Anne Dunford, Senior Analyst

*Sunterra Farms:*

- Art Price, Chairman
- Doug Price, Director

**Standing Senate  
Committee on  
Agriculture and Forestry**



**Comité sénatorial  
permanent de  
l'agriculture et des forêts**

## **LA CRISE DE L'ESB – LEÇONS POUR L'AVENIR**

### **RAPPORT INTÉRIMAIRE**

**L'honorable Donald H. Oliver, c.r.  
Président**

**L'honorable Joyce Fairbairn, c.p.  
Vice-présidente**

**Avril 2004**



This report is also available in English.

Information regarding the Committee can be obtained through its web site:

[www.senate-senat.ca/agfo.asp](http://www.senate-senat.ca/agfo.asp)

Des renseignements sur le Comité sont donnés sur le site :

[www.senate-senat.ca/agfo.asp](http://www.senate-senat.ca/agfo.asp)

## MEMBRES

### LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE L'AGRICULTURE ET DES FORÊTS

Les honorables sénateurs

#### Libéraux

\*Jack Austin, c.p., (*ou Rompkey, c.p.*)  
Catherine S. Callbeck  
Elizabeth Hubley  
Joyce Fairbairn, c.p. (Vice-présidente)  
Edward M. Lawson  
Terry M. Mercer  
Pierrette Ringuette  
Hurbert O. Sparrow

#### Conservateurs

Leonard J. Gustafson  
\* John Lynch-Staunton (*ou Kinsella*)  
Donald H. Oliver, c.r. (Président)  
Gerry St. Germain, c.p.  
David Tkachuk

(\*Membres d'office)

*Greffière du Comité*  
Keli Hogan

*Analystes de la Direction de la recherche parlementaire : Bibliothèque du Parlement*  
Frédéric Forge  
Jean-Denis Fréchette

Note : Les honorables sénateurs Joseph A. Day, prof. Ing., D. Ross Fitzpatrick et Laurier L. LaPierre ont également fait partie du Comité.





## ORDRE DE RENVOI

---

Extrait des *Journaux du Sénat* du lundi 16 février 2004 :

L'honorable sénateur Oliver propose, appuyé par l'honorable sénateur Keon,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts soit autorisé à entendre de temps en temps les témoignages d'individus et de représentants d'organismes sur l'état actuel et les perspectives d'avenir de l'agriculture et des forêts au Canada;

Que le Comité soumette son rapport final au plus tard le 30 juin 2004.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

*Le greffier du Sénat,*

Paul C. Bélisle





## TABLE DES MATIÈRES

---

AVANT-PROPOS.....	1
INTRODUCTION .....	2
SITUATION ACTUELLE DU SECTEUR BOVIN.....	3
TRANSITION JUSQU'À LA RÉOUVERTURE DE LA FRONTIÈRE AMÉRICAINNE .....	5
A. ACCÈS AU MARCHÉ .....	5
B. SOUTIEN FINANCIER .....	7
POLITIQUES À LONG TERME POUR RÉDUIRE LA VULNÉRABILITÉ DU CANADA.....	9
A. RECHERCHER LA VALEUR AJOUTÉE .....	9
B. RÉGLEMENTER LE COMMERCE.....	12
CONCLUSION .....	15
ANNEXE A .....	16
ANNEXE B .....	17
ANNEXE C : LISTE DES TÉMOINS .....	18





## AVANT-PROPOS

---

En février et mars 2004, le Comité sénatorial permanent de l'Agriculture et des forêts a examiné les questions reliées à l'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB) au Canada. Parce qu'un cas unique d'ESB a littéralement bouleversé le secteur bovin et le monde rural au Canada, le Comité estimait urgent d'étudier les répercussions de cette crise et d'envisager les solutions éventuelles, afin de prévenir la répétition d'une telle catastrophe.

Le Comité a entendu des intervenants de toute la filière bovine : éleveurs, associations d'éleveurs, abattoirs et détaillants, en plus du ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire, l'honorable Bob Speller, et des représentants de l'Agence canadienne d'inspection des aliments et d'Agriculture et Agroalimentaire Canada. Le Comité a également invité des représentants de municipalités rurales à lui donner leur point de vue sur la situation. Il a tenu 7 réunions et a siégé 14 heures, pour écouter 27 témoins.

Le Comité reconnaît les efforts et la collaboration remarquables de tous les intervenants pour trouver une solution à la crise, et souhaite remercier tous les témoins qui ont comparu. Il désire également souligner le climat de franchise et d'ouverture qui a régné pendant ces audiences.

Ce rapport donne un aperçu de la situation et des problèmes actuels, et propose une approche à long terme pour garantir à notre secteur bovin une plus grande sécurité.



## INTRODUCTION

---

Le 20 mai 2003, l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) annonçait la découverte d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB) en Alberta. Les exportations de bovins et de viande de bœuf, qui avaient totalisé quelque 4 milliards de dollars en 2004, ont immédiatement cessé, les pays étrangers ayant aussitôt fermé leurs frontières à ces produits. Le 8 août 2003, les États-Unis, de loin notre plus important marché étranger – avec plus de 70 % de toutes les exportations de produits du bœuf et la quasi-totalité de nos exportations de bovins sur pied – annonçaient une réouverture partielle de sa frontière.<sup>1</sup>

Le 23 décembre 2003, un cas d'ESB a été découvert dans l'État de Washington.<sup>2</sup> Le 9 janvier 2004, un test d'ADN a indiqué que l'animal infecté était né en Alberta. Ce cas a suspendu les mesures entreprises pour rouvrir la frontière américaine aux bovins sur pied canadiens, et accrédité la thèse voulant que le problème soit nord-américain et non national. D'ailleurs, les grands marchés pour la viande bovine nord-américaine, comme le Japon et la Corée du Sud, ne font pas de distinction et continuent d'interdire l'importation du bœuf américain et canadien.

La réaction canadienne à la crise a été exemplaire :

- L'enquête canadienne sur le cas d'ESB en mai 2003 nous a valu les félicitations d'un groupe international d'experts, de l'Office international des épizooties (OIE) et de l'Organisation pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) des Nations Unies. Ces organismes ont émis des communiqués louangeant le Canada pour sa transparence, sa compétence, sa réaction efficace à la situation, et pour avoir fait primer l'intérêt public dans ce dossier.
- Des mesures permettant d'améliorer la salubrité de la viande de bœuf ont été mises en place, y compris l'élimination de matériels à risques spécifiés<sup>3</sup> des carcasses de bétail âgé de plus de trente mois, ainsi que l'accroissement des contrôles et des tests pour la maladie.
- La population canadienne a manifesté un appui remarquable au secteur bovin en augmentant sa consommation de bœuf de 5% par rapport à 2002, une première mondiale dans un pays touché par un cas imprévu d'ESB.

Même si la salubrité du bœuf n'est pas contestée au Canada, le secteur a souffert et souffre encore de la fermeture de ses marchés d'exportation. Notre rapport donne un aperçu de la situation actuelle dans le secteur bovin et propose des politiques à long terme.

---

<sup>1</sup> Les États-Unis permettent l'importation de viande désossée de bovin âgé de moins de trente mois, et de viande désossée de veau d'au plus 36 semaines. Le Mexique, notre deuxième marché pour la viande de bœuf, a fait la même annonce le 11 août 2003.

<sup>2</sup> Le Canada a également imposé des restrictions au commerce du bœuf américain: il continue d'importer la viande désossée de bovins américains de moins de trente mois, les bovins sur pied destinés à l'abattage immédiat ainsi que les produits laitiers, la semence, les embryons et le suif dépourvu de protéines.

<sup>3</sup> Les matériels à risques spécifiés (MRS) sont des tissus qui, chez les bovins atteints de l'ESB, contiennent l'agent de la maladie. Chez les animaux malades, l'agent infectieux se concentre dans certains tissus comme le cerveau et la moelle épinière. La recherche révèle que ces tissus ne contiennent pas l'agent infectieux chez les animaux de moins de trente mois.

## SITUATION ACTUELLE DU SECTEUR BOVIN

Pourquoi un cas unique d'ESB a-t-il causé une telle onde de choc dans le secteur bovin au Canada? Principalement parce que ce secteur, qui a généré plus de 7,5 milliards de dollars en recette monétaire agricole en 2002, compte avant tout sur ses exportations, destinées presque exclusivement à un seul pays.

Avant la crise de l'ESB, les éleveurs canadiens avaient accès aux abattoirs canadiens mais aussi américains, et pouvaient donc profiter d'une concurrence féroce quand venait le moment de vendre leurs bêtes. Voilà ce qui explique la croissance de ce secteur depuis vingt ans. La fermeture actuelle de la frontière américaine à tous les bovins sur pied et à la viande des animaux de plus de trente mois empêche aujourd'hui les éleveurs canadiens d'accéder aux abattoirs américains. Cette situation a créé un surplus considérable de bovins sur pied, qui engorgent nos abattoirs même si ceux-ci ont fonctionné presque à pleine capacité à l'automne 2003 et à l'hiver 2004,<sup>4</sup> en réponse à la réouverture partielle des frontières américaine et mexicaine à certaines catégories de bœuf en août 2003.

### *Encadré 1 : Prix des bovins canadiens en 2003*

Entre mai et juillet 2003, le prix des bovins et des veaux a chuté de près de 50 %. Ainsi, le prix des bovins d'abattage en Alberta était tombé en juillet 2003 à 35 % du prix payé avant la fermeture de la frontière américaine, et le prix des bovins d'engraissement était tombé d'environ 40 %. Le marché des bovins et des veaux était tombé à moins de 500 millions de dollars au troisième trimestre de 2003, en baisse de 73 % par rapport au 1,8 milliard enregistré au troisième trimestre 2002.

En décembre 2003, le prix moyen du bouvillon et de la génisse d'abattage était inférieur en Alberta de 18,5 % et de 15,5 % par rapport à décembre 2002. Pour la même période, le prix moyen du bouvillon et de la génisse d'abattage avait baissé de 23 % et de 24 % en Ontario.

Le cheptel bovin du pays s'est accru,<sup>5</sup> et le prix du bétail est demeuré très faible (voir l'encadré 1). Les exploitants d'élevage-naissage et de parcs d'engraissement ont souffert d'une baisse radicale de revenus et de la valeur des actifs, qui a réduit le fonds de roulement et l'accès au financement. M. Neil Hardy, président de l'Association des municipalités rurales de Saskatchewan, estime que les exploitants d'élevage-naissage ont perdu 3 milliards d'actifs à cause de la dévaluation des animaux reproducteurs. Pour certains éleveurs, cela signifie la perte d'une vie entière d'économie et, dans certains cas extrêmes particulièrement douloureux, la saisie du bétail qui ne pouvait plus être nourri.

À l'autre extrémité de la filière, le prix du bœuf au détail avait connu en septembre 2003 une baisse égale à environ la moitié de celle ressentie par les éleveurs. Néanmoins, le prix s'était rétabli au niveau d'avant la maladie en décembre 2003 (voir tableau 1 de l'annexe A), tandis que le prix des bovins d'abattage demeurait quant à lui déprimé de 20 % par rapport au prix d'avant (voir figure 1 de l'annexe B). On a pensé que certains intervenants de la chaîne bovine réalisaient des profits excessifs aux dépens des éleveurs et des consommateurs. Le Comité a entendu de nombreux intervenants de la filière et a pris note de leurs explications.

<sup>4</sup> Les abattoirs ont la capacité de traiter environ 70 000 bovins par semaine. Après la découverte du cas, le taux d'abattage est tombé à 30 000 bêtes par semaine.

<sup>5</sup> Statistique Canada signale qu'en janvier 2004, le cheptel canadien atteignait 14,7 millions de têtes, soit 1,2 million de plus qu'en janvier 2003.



Même si les abattoirs canadiens fonctionnent presque à capacité, ils ont connu des hausses de coûts : avec la fermeture des marchés japonais et sud-coréen (respectivement troisième et quatrième marchés d'exportation du Canada avant la crise), la valeur des carcasses a chuté faute de marché suffisant pour les abats et les issues.<sup>6</sup> Les abattoirs devaient également assumer des coûts plus élevés pour l'élimination des matériels à risques spécifiés et pour l'équarrissage de la viande et des os.<sup>7</sup> Le Conseil canadien de la distribution alimentaire, qui représente les détaillants, affirme que les profits ne sont pas supérieurs à ce qu'ils étaient il y a un an, et que les prix ou les économies transférés aux détaillants par les abattoirs avaient été transférés à leur tour au consommateur, notamment par une promotion plus énergique des produits du bœuf. Pour de nombreux détaillants, la viande permet d'attirer le consommateur mais ce n'est pas un article très rentable. Ce sont les produits à valeur ajoutée, par opposition aux produits frais, qui assurent la rentabilité d'un supermarché; la stratégie utilisée consiste à attirer le consommateur par la promotion d'un produit d'appel sacrifié et des prix vedettes, puis à vendre beaucoup d'autres produits pour permettre au magasin de faire un profit.

Plusieurs enquêtes ont été déclenchées sur le prix du bœuf. Le Québec et l'Alberta ont conclu, le premier en octobre 2003 et le deuxième en avril 2004, que rien n'étayait l'accusation d'un prix injuste dans la filière du bœuf. Le Bureau de la concurrence d'Industrie Canada exerce présentement une surveillance et recueille des données à la suite de plusieurs plaintes sur le prix du bœuf, mais il n'a pas encore reçu de mandat de déclencher une enquête officielle.

Au-delà de la question du prix du bœuf et des adaptations du secteur, il n'y a pas de doute qu'une partie considérable du monde rural canadien est en émoi. Nous constatons présentement l'impact de cette crise sur nos entreprises et dans nos villages et nos villes. D'autres secteurs de l'élevage, comme celui du porc, de l'agneau et du bison souffrent de la fermeture de la frontière et de prix déprimés. Des témoins ont signalé de nombreuses mises à pied dans les parcs d'engraissement et également des faillites dans le camionnage et des licenciements dans plusieurs entreprises de service. Le Canada rural est durement touché et il faut s'attaquer aux torts le plus tôt et le plus largement possible.

---

<sup>6</sup> Le Conseil des viandes du Canada estime à 192 \$ par tête la perte de revenu pour les parties appréciées en Asie, comme les abats et les issues des bouvillons et des génisses d'abattage.

<sup>7</sup> Le Conseil des viandes du Canada estime à 312 \$ par tête la perte de revenu découlant de l'élimination des MRS et de la perte de marché pour les vaches et les animaux de plus de trente mois, ainsi que le 40 \$ par tête pour les coûts supplémentaires d'équarrissage.

## TRANSITION JUSQU'À LA RÉOUVERTURE DE LA FRONTIÈRE AMÉRICAINE

---

Les exportations de bovins sur pied représentaient 40 % de nos exportations de bœuf et de produits du bœuf avant la crise de l'ESB, ce qui signifie qu'une fermeture permanente de la frontière américaine à nos bovins sur pied serait désastreuse pour le Canada. Nul doute que, dans ce cas, le Canada devrait réduire radicalement son cheptel bovin et restructurer complètement le secteur. Les conséquences seraient désastreuses pour le monde rural canadien : cela mènerait à un rapetissement de toute notre économie rurale surtout dans l'Ouest canadien.

### A. Accès au marché

Réouvrir la frontière américaine pour éliminer le surplus de bovins sur pied est la priorité absolue, sinon la seule, à court terme. En novembre 2003, avant la découverte du cas d'ESB dans l'État de Washington, les États-Unis ont proposé une règle sur la création d'une nouvelle catégorie de pays à faible risque, qui aurait eu pour effet de faire cesser le moratoire sur l'importation de nos bovins sur pied de moins de trente mois (voir l'encadré 2). La période de commentaire a pris fin le 5 janvier 2004, mais elle a été réouverte jusqu'au 7 avril parce que les États-Unis ont annoncé entre-temps la fin de leur enquête sur le cas d'ESB américain. Une fois la nouvelle période terminée, le droit américain oblige le ministère de l'Agriculture à analyser et à répondre officiellement à tous les commentaires reçus avant la publication de la règle finale. La durée de cette procédure est donc fonction du nombre de commentaires reçus.

D'autres facteurs sont perçus comme des obstacles à la réouverture de la frontière américaine :

- L'Association nationale des éleveurs de bovins des États-Unis considère que le retard de l'ACIA à lever certaines restrictions à l'importation américaine de bovins d'engraissement en rapport avec les maladies connues sous le nom de la fièvre catarrhale (ou langue bleue) et d'anaplasmose<sup>8</sup> est un obstacle à la réouverture de la frontière américaine aux exportations canadiennes. Cependant, le Canada a annoncé l'élimination de ces restrictions. Au 1<sup>er</sup> avril 2004, la nouvelle règle élimine les tests pour l'anaplasmose et la fièvre catarrhale ainsi que les traitements requis, de tous les bovins d'engraissement importés des États-Unis.<sup>9</sup>

---

<sup>8</sup> La fièvre catarrhale et l'anaplasmose sont des maladies du bétail présentes aux États-Unis mais non au Canada.

<sup>9</sup> Les bovins d'engraissement américains de 39 États considérés comme peu susceptibles à la langue bleue pourront entrer au Canada directement sans test. Les bovins d'engraissement des onze autres États, où la fréquence de la langue bleue est jugée élevée, ne seront pas tenus de subir le test, à condition qu'ils séjournent au moins 60 jours avant l'importation dans un État où la maladie est rare. Cependant, les tests demeurent une option et si les bovins d'engraissement se révèlent sains, alors la période de 60 jours sera éliminée. Par le passé, les États où la maladie est fréquente, tous situés dans le sud, n'ont jamais exporté beaucoup de bovins d'engraissement au Canada.



- Étant donné le surplus d'un million de bovins sur pied au Canada, on craint que ces derniers satureront le marché américain dès que la frontière sera réouverte. Cependant, des témoins nous ont dit que ce ne sont pas toutes ces bêtes qui seront prêtes en même temps, ni que tous les bovins traverseront la frontière en même temps. En outre, pour fonctionner à pleine capacité et demeurer rentable, les grands abattoirs américains situés près de la frontière ont besoin de nos bovins, comme en témoigne le fait que le cheptel américain totalisait 95 millions de têtes en janvier 2004, son plus faible effectif depuis 1952. Cependant, le secteur bovin canadien est bien au fait des droits anti-dumping qui pourraient être imposés s'il y a trop de bétail qui entre aux États-Unis en même temps, comme ce fut le cas en 1999.

Néanmoins, il souffle un vent d'optimisme et on pense que les États-Unis réouvriront leurs frontières dans un avenir prévisible. Cette hypothèse se fonde sur une équation commerciale simple : comment d'autres marchés pourraient-ils s'intéresser aux produits nord-américains quand les Nord-américains ne peuvent même pas commercer entre eux? Un rétablissement complet de notre accès au marché américain est un préalable pour que le secteur bovin nord-américain récupère un accès réciproque au marché dans les limites de l'Amérique du Nord, en particulier au Mexique, et ultimement accède aux autres grands marchés étrangers.

Regagner les autres marchés d'exportation pour la viande de bœuf risque de prendre plus de temps, car il faut un consensus international avant qu'un pays n'accepte de lever ses restrictions. Ainsi, le Japon soumet tout le bétail abattu aux tests d'ESB, et a fait savoir clairement que ce test est requis pour pouvoir exporter du bœuf sur le marché japonais. Le Canada doit distinguer entre le recours à ces tests comme mesure de salubrité alimentaire et comme outil de marketing. Un test portant sur tous les animaux abattus pour la consommation humaine n'est pas justifié scientifiquement comme une mesure efficace, selon l'ACIA et Santé Canada. Un animal peut donner un test négatif à un stade de sa vie; plus tard, s'il vit assez longtemps et développe la maladie, le test pourrait être positif. Le test à l'abattoir ne détectera pas tous les animaux infectés. Par conséquent, il est faux de prétendre

#### *Encadré 2 : La proposition de règlement américaine*

Le ministère de l'agriculture américain (USDA) a publié une proposition de règlement le 4 novembre 2004. Ce règlement autoriserait l'importation d'animaux vivants de moins de 30 mois pour l'abattage et l'engraissement ainsi que leurs produits et d'autres produits déjà autorisés sous un régime de permis depuis septembre 2003. Une fois le règlement proposé, tout intervenant peut envoyer des commentaires au ministère. En vertu de la réglementation américaine, le USDA doit répondre par écrit à chaque commentaires et son opinions sur chaque commentaire est publié avec le règlement final dans le *Federal Register*.

La période de commentaire s'est terminée le 5 janvier 2004, mais la finalisation du règlement a été suspendue en attendant la fin de l'enquête sur le cas d'ESB découvert dans l'État de Washington et l'éventualité d'une nouvelle période de commentaire. Le 4 mars 2004, les États-Unis annonçaient la réouverture de la période de commentaire pour une durée de 30 jours. De plus, le USDA a demandé des commentaires sur la possibilité d'enlever la restriction pour les produits venant d'animaux de plus de 30 mois contenu dans le règlement proposé, et a suggéré un nouveau règlement pour les animaux vivants de plus de 30 mois qui ne sont pas inclus dans la présente proposition.

Le gouvernement du Canada a profité des deux périodes de commentaires pour soumettre son avis sur le règlement.

que le fait de tester un animal augmente le facteur de salubrité alimentaire.<sup>10</sup> De toute évidence il faut également considérer les consommateurs et les valeurs de la société du point de vue du marketing et les tests peuvent servir à cet égard pour répondre à certains souhaits des consommateurs.

## B. Soutien financier

Les producteurs de bovins doivent être prêts à la réouverture de la frontière américaine, ce qui veut dire que le marché doit continuer de fonctionner : il faut continuer d'acheter, de nourrir et de vendre les bovins. Étant donné la situation financière difficile des producteurs canadiens, c'est là un lourd défi. Il y avait unanimité parmi les témoins pour reconnaître que des mesures transitoires sont nécessaires pour faire la soudure entre la situation actuelle et la réouverture de la frontière américaine aux bovins sur pied. Plusieurs options ont été mises de l'avant : régime de soutien des prix, programme de prêt garanti, versements directs en espèces. Cependant, beaucoup de témoins ont affirmé qu'un nouveau programme ne devrait pas répéter les erreurs du premier, mis en œuvre peu après la découverte du cas d'ESB en mai 2003.

Le Programme national de redressement de l'ESB, annoncé en juin 2003, a été critiqué parce que les paiements aux producteurs dépendaient de l'abattage des bêtes. Le principal objectif du programme était d'augmenter le nombre de bovins canadiens abattus, ce qu'il a réalisé; mais avec la capacité d'abattage limitée, il a causé une offre excessive, avec pour résultat des prix déprimés payés aux producteurs.

Le 22 mars 2004, le gouvernement fédéral a annoncé une aide de transition de 995 millions de dollars pour les agriculteurs canadiens, comprenant 680 millions destinés aux éleveurs de bovins. Les fonds seront versés en paiement direct atteignant jusqu'à 80 \$ par bête admissible<sup>11</sup> en inventaire au 23 décembre 2003. Les producteurs recevront également une part des 250 millions offerts à tous les agriculteurs à titre de paiement direct basé sur leurs revenus antérieurs. Ce programme servira à faire la soudure jusqu'à ce que le nouveau Programme canadien de stabilisation de revenu agricole (CSRA) soit en place. La Canadian Cattlemen's Association a dit au Comité que le nouveau programme est neutre face au marché et évitera les pièges des programmes antérieurs.

Outre la nécessité d'un financement transitoire, certains changements au CSRA ont été suggérés pour lui permettre de mieux répondre aux besoins du secteur de l'élevage. M. Hardy a notamment mentionné les changements suivants :

- Références de base en comptabilité d'exercice,
- Recours aux valeurs d'ouverture et de fermeture pour l'évaluation du troupeau,

---

<sup>10</sup> Parmi les 10 cas d'ESB du Japon, il y avait 2 animaux de moins de 24 mois. Même si le résultat a été positif au test rapide utilisé au Japon, ils n'ont pas donné de résultats positifs à l'examen direct du cerveau par le **test accepté à l'échelle internationale** d'immunohistochimie et d'histopathologie.

<sup>11</sup> Les bêtes admissibles sont tous les bovins sauf les taureaux et les vaches adultes (les vaches qui ont vêlé et les taureaux intacts âgés de plus d'un an).



- Permission aux producteurs d'établir la juste valeur du troupeau au marché à partir des ventes ou des achats dans les trente jours de la fin de leur année,
- Permission aux producteurs d'utiliser une lettre de crédit pour leur dépôt dans le compte CSRA.

Le Comité note que le ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire lui a dit être d'accord pour une révision annuelle des programmes de gestion commerciaux (y compris le CSRA), permettant de discuter de questions de ce genre.

L'aide transitoire ne mettra pas fin aux épreuves vécues par les éleveurs. La réouverture de la frontière est vitale à leur survie, mais ce serait folie de revenir à la situation antérieure et de s'y sentir à l'aise. Un accès facile au marché américain est une épée à deux tranchants, et la perte de cet accès révèle la vulnérabilité du secteur bovin canadien. Il y a là un besoin crucial de politiques pour atténuer cette vulnérabilité.

## **POLITIQUES À LONG TERME POUR RÉDUIRE LA VULNÉRABILITÉ DU CANADA**

---

Le secteur de l'élevage bovin a connu, au cours des douze dernières années, une croissance exceptionnelle avec des recettes monétaires agricoles qui sont passées de quatre milliards de dollars en 1990 à 7,6 milliards de dollars en 2002. Cette croissance s'explique par la signature d'ententes commerciales telles que l'ALENA et la proximité du marché américain, qui représente un avantage considérable, mais également une grave faiblesse. La fermeture de la frontière américaine nous a appris une leçon de première importance : **l'industrie du bœuf que nous avons mise en place au Canada est extrêmement vulnérable** et beaucoup trop assujettie aux desiderata de notre principal partenaire commercial.

Bien qu'un certain optimisme soit de mise quant à la réouverture prochaine de la frontière américaine, il demeure possible qu'un nouveau cas d'ESB frappent dans l'avenir le secteur de l'élevage bovin avec les conséquences que nous connaissons. Il est donc essentiel que le Canada prenne des mesures afin d'éviter toute nouvelle fermeture de la frontière et se prépare en vue d'une telle éventualité.

### **A. Rechercher la valeur ajoutée**

En 2002, environ quarante pour cent des exportations canadiennes de bœufs et de produits du bœuf étaient constituées de bovins sur pied. Le fait de dépendre de l'infrastructure d'un pays étranger pour l'abattage de notre production bovine représente assurément un risque supplémentaire. Comme le démontre l'état actuel de nos échanges commerciaux avec les États-Unis, les animaux sur pied posent, aux frontières, beaucoup plus de problèmes sanitaires que les produits carnés, car ils peuvent infecter d'autres animaux vivants. De plus, les animaux sur pied, s'ils ne peuvent être écoulés, perdent rapidement de la valeur tout en continuant à occasionner des frais d'entretien quotidien. Après une crise sanitaire, les frontières sont généralement réouvertes plus rapidement aux produits carnés qu'aux animaux sur pied. Dans le cas de l'ESB, certains marchés, comme celui de l'Union européenne (UE), n'ont même

#### ***Encadré 3 : Rancher's Beef Ltd.***

Sunterra Farms, une entreprise agricole familiale qui assure la production à valeur ajoutée et la commercialisation de produits spécialisés à base de porc, de bœuf et d'agneau a fondé Rancher's Beef Ltd. Le projet est ouvert à toute personne souhaitant y investir et plus de cinquante producteurs de l'Alberta, de la Colombie-Britannique et de la Saskatchewan se sont engagés à participer à ce projet.

L'objectif est de construire une usine d'abattage et de transformation de pointe pouvant traiter 250 000 têtes par an, jumelée à un parc d'engraissement exploité en copropriété avec les éleveurs-naisseurs et les éleveurs de bovins d'engrais. Rancher's Beef souhaite produire et commercialiser sous sa marque des produits du bœuf spécialisés et, pour ce faire, organiser sa filière de production afin d'offrir à ses clients des produits de valeur supérieure différenciés, notamment en mettant en place un système permettant d'en assurer la traçabilité de l'animal sur pied au produit de viande fini.

Les producteurs assureront le contrôle et partageront les profits de toutes les étapes de la filière. À l'heure actuelle, le projet a déjà suscité des promesses de plus de 25 millions de dollars d'actifs et de 17 millions de dollars de fonds propres.



pas fermé leurs frontières aux viandes de boucherie : un exportateur canadien aurait donc pu continuer d'exporter sur le marché européen sans interruption, en autant qu'il ait su satisfaire aux autres exigences de ce marché.<sup>12</sup>

Il apparaît donc que la vulnérabilité du secteur de l'élevage bovin en général est liée à l'exportation de bovins sur pied. De plus, comme l'a indiqué l'Association canadienne des éleveurs de bétail, certains de ses membres s'inquiètent que les États-Unis puissent nous accuser de dumping si les bovins sur pied franchissent la frontière en trop grand nombre lorsque cette dernière sera réouverte. Ce qui ne veut pas dire pour autant qu'il n'existe aucun risque au niveau du marché de la viande, car l'agriculture est, par définition, un secteur à risques. Mais les faits tendent cependant à démontrer qu'il est plus facile de gérer les risques associés aux produits d'abattage qu'aux animaux sur pied.

Comme nous l'avons déjà indiqué, l'insuffisance de la capacité d'abattage canadienne a créé un goulot d'étranglement qui, empêchant l'écoulement du bétail, a été à l'origine d'une surproduction. On constate également un manque de débouchés pour les éleveurs, car quatre-vingt pour cent de la capacité d'abattage des bouvillons et des génisses est actuellement concentrée dans deux abattoirs situés en Alberta. Une telle concentration de l'abattage a été dénoncée à plusieurs reprises comme constituant un obstacle à l'établissement d'un marché concurrentiel de l'abattage.

Il apparaît donc clairement nécessaire d'augmenter la capacité d'abattage du Canada et de lui adjoindre une capacité de transformation afin de bénéficier des profits liés à la valeur ajoutée. Les producteurs sont de plus en plus intéressés à se doter eux-mêmes d'une telle capacité d'abattage, et un certain nombre d'initiatives sont en cours afin d'augmenter la capacité d'abattage nationale. De nombreuses propositions ont été faites en matière de construction de nouveaux abattoirs, de réouverture d'abattoirs ayant fermé leurs portes et de conversion de certains abattoirs à l'abattage de bovins, tout particulièrement afin de résoudre le problème des animaux vieillissants. Il est possible que, en 2004, de nouveaux abattoirs soient mis en service en Ontario par la Jencor Foods (ancienne usine MGI) et dans les Maritimes par l'Atlantic Beef. Sunterra Farms envisage également de construire en Alberta un abattoir qui pourrait traiter annuellement jusqu'à 250 000 têtes (voir l'encadré 3).

Nous ne devons pas oublier, cependant, que, lorsque la frontière américaine sera réouverte, les éleveurs de bovins auront de nouveau accès aux abattoirs américains et que, **pour l'industrie de l'abattage, le marché, qui est actuellement sursaturé, va redevenir concurrentiel.** À long terme, cependant, des solutions existent afin d'augmenter et de maintenir à un niveau élevé la capacité d'abattage du Canada.

Il convient tout d'abord de constater que les conditions du marché ont changé. Avant la crise de l'ESB, l'industrie de l'abattage tirait principalement son économie d'échelle de la valeur associée à la partie non carnée de la carcasse. Les petits abattoirs n'avaient alors aucun moyen de compenser les pertes de revenu liées au fait de ne pas pouvoir traiter la partie non carnée de la carcasse. Maintenant que de nombreux produits non carnés sont interdits sur le

---

<sup>12</sup> L'UE permet l'importation de produits du bœuf canadiens issus d'animaux élevés sans hormones de croissance. Les installations d'abattage canadiennes ne possèdent pas à l'heure actuelle l'infrastructure requise pour traiter séparément les carcasses d'animaux produits avec ou sans hormones de croissance.

marché, les gros abattoirs ont perdu l'avantage concurrentiel que ceux-ci représentaient. Par ailleurs, il est possible, en impliquant les éleveurs dans le cadre de coopératives, ou de prises de participation partielles telles que celle proposée par Sunterra Farms, d'intégrer l'abattage et l'élevage et de permettre ainsi aux éleveurs de tirer des profits de l'ensemble de la filière. De telles initiatives permettent de plus de mettre en place un dispositif de traçabilité totale, du veau à la viande, qui peut constituer un attrait supplémentaire pour les consommateurs.

Enfin, ces nouveaux abattoirs, en créant leurs propres marques, peuvent occuper de nouveaux créneaux, car ils sont plus à même de s'adapter rapidement aux désirs des consommateurs. Comme M. Art Price, de Sunterra Farms, l'a expliqué, sa société serait en mesure de faire subir un test de dépistage de l'ESB à l'ensemble du bœuf produit si jamais un client le demandait. Il est cependant essentiel de faire en sorte que cette capacité accrue sache répondre aux désirs des consommateurs et non se contenter de produire une denrée de base identique à celles des gros abattoirs. Se doter d'une capacité de transformation constitue un moyen de se différencier par de nouveaux produits. L'initiative lancée par Sunterra Farms semble être de taille suffisante pour modifier les conditions du marché : avec une capacité de 250 000 têtes par an, elle pourrait absorber une part importante de la surproduction actuellement sur le marché. Cela ne signifie pas pour autant qu'il n'y ait pas de place pour d'autres initiatives similaires, tout particulièrement dans le domaine de la transformation et des produits spécialisés. Selon M. Price, les abattoirs existants n'ont pas vraiment d'autre choix que de produire une denrée de base, car ils se doivent d'occuper la part de marché la plus importante possible. De nouveaux abattoirs pourraient donc s'attaquer à des marchés que les gros abattoirs ne peuvent ou ne souhaitent pas occuper.

Afin de permettre à ces initiatives de réussir et d'augmenter la capacité d'abattage du Canada, le gouvernement se doit de créer un environnement qui soit favorable à de tels projets. M. Garnett Altwasser, de Lakeside Packers Ltd., a par exemple fait remarquer que, jusqu'à récemment, une livre de viande consommée au Canada sur trois provenait de l'importation, car il s'avérait plus rentable d'exporter des animaux sur pied, puis d'importer des produits transformés, tels que des biftecks, pour répondre aux besoins de l'industrie de l'alimentation.

Le Comité a reçu un ordre de renvoi lui enjoignant d'étudier les questions liées au développement et à la commercialisation de produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée sur les marchés national et international. Le Comité souhaite, dans le cadre de ce mandat, proposer au gouvernement des moyens de créer un environnement qui soit le plus favorable possible aux éleveurs et leur permette d'étendre leurs activités, au sein de la filière, à des produits à valeur ajoutée afin de bénéficier d'une part plus importante des profits. Mais, pour l'instant, compte tenu de la situation financière du secteur de l'élevage bovin, les gouvernements se doivent d'offrir à ce dernier un soutien financier qui lui permette de se réorienter vers un nouveau marché intérieur où les éleveurs auront la possibilité d'investir dans des processus de transformation et des produits à valeur ajoutée en vue de créer une saine concurrence nationale avec les grands abattoirs producteurs de denrées de base. Le gouvernement fédéral pourrait, par exemple, financer des initiatives telles que celle de la Rancher's Beef Ltd. Le gouvernement a d'ailleurs déjà consacré, dans son budget de 2004, deux cent soixante-dix millions de dollars additionnels au financement de capitaux risques, dont vingt millions dans le cadre d'Investissement FAC, un programme de Financement agricole Canada destiné aux entreprises du secteur agricole, et notamment à celles du domaine de la transformation à valeur ajoutée.



Bien qu'elle ait donné lieu à une crise, la découverte d'un seul cas d'ESB nous a permis d'identifier les deux principales faiblesses du secteur de l'élevage bovin canadien, qui sont sa dépendance à l'égard de l'exportation du bétail et la concentration du secteur de l'abattage. La crise de l'ESB nous offre l'occasion de remédier à ces faiblesses. C'est pourquoi le Comité recommande :

**Recommandation 1 : Que le gouvernement réserve une partie du financement de capitaux de risque annoncé dans le budget à l'accroissement de l'abattage à valeur ajoutée dans le secteur de l'élevage bovin dans l'Ouest et l'Est du Canada, et élabore en collaboration avec l'industrie une politique à long terme en matière de transformation à valeur ajoutée dans ce secteur.**

## **B. Réglementer le commerce**

Bien que le secteur de l'élevage bovin puisse réduire sa vulnérabilité en assurant l'abattage des animaux au Canada, l'exportation de bovins sur pied continuera d'être pratiquée, tout particulièrement dans le cas des génisses laitières de remplacement, et il est donc nécessaire de s'attacher à réduire les risques associés à ce type de commerce. Une des initiatives pour lesquelles le Canada s'est battu, et doit continuer de se battre, est l'instauration de règles et de normes scientifiques applicables à ces échanges commerciaux. En septembre 2003, le Canada, les États-Unis et le Mexique ont conjointement demandé à l'OIE (l'organisation mondiale de la santé animale) de prendre, en réponse à l'ESB, des mesures visant à établir, pour ces échanges commerciaux, des règles scientifiques reconnues au niveau international. L'OIE a publié en janvier 2004 un communiqué indiquant qu'il existait des normes scientifiques régissant la reprise des échanges commerciaux avec les pays touchés par l'ESB, mais que ces dernières n'étaient pas respectées par tous les pays :

l'existence de normes régulièrement mises à jour n'a pas empêché d'importantes perturbations dans les échanges dues au non-respect des normes internationales par de nombreux pays lors de la mise en place ou de la révision de leurs politiques en matière d'importation.

L'Organisation mondiale du commerce (OMC) est seule capable de faire appliquer les normes de l'OIE, puisqu'elle peut les invoquer dans ses jugements. Le fait que les barrières commerciales établies en raison de l'ESB n'aient jamais été contestées devant l'OMC démontre cependant qu'il est besoin d'établir des règles plus pragmatiques en matière de reprise des échanges commerciaux avec un pays où la maladie s'est déclarée.

L'Amérique du Nord se doit de donner l'exemple et de démontrer qu'elle peut appliquer les normes de sécurité les plus strictes sans pour autant perturber les échanges commerciaux entre les pays qui la composent. Le Canada, les États-Unis et le Mexique se sont entendus pour redoubler leurs efforts en vue d'une plus grande harmonisation et d'une plus grande cohérence des règlements applicables à l'ESB en Amérique du Nord. La première étape doit consister, pour les trois partenaires de l'ALENA, à reconnaître conjointement que la présence de la maladie chez l'un d'entre eux ne doit pas, en deçà d'un certain seuil, pénaliser ce dernier. Ainsi, l'apparition de nouveaux cas d'ESB (jusqu'à une certaine limite établie)

devrait être considérée comme un événement normal dans un pays où les risques d'ESB sont minimaux et ne pas avoir de répercussions sur le statut de ce pays en matière d'ESB ou bien remettre en question la sécurité du bœuf ou les mesures prises afin de maîtriser la maladie dans ce pays. À cet égard, les règles actuellement à l'étude aux États-Unis constituent un modèle que de nombreux pays pourraient vouloir adopter en matière de réouverture des frontières. D'autres dispositions prises en matière de sécurité, telles que la surveillance sanitaire et la réglementation de l'alimentation, devront également être harmonisées.

Compte tenu du degré d'intégration du secteur de l'élevage bovin en Amérique du Nord, force est de constater que la frontière canado-américaine n'est qu'une ligne arbitraire qui n'a que peu de répercussions sur la sécurité du bœuf consommé sur ce continent. De fait, une équipe internationale d'experts scientifiques qui s'est penchée sur l'enquête menée par les États-Unis sur le cas d'ESB découvert dans l'État de Washington a conclu que ce dernier ne pouvait être simplement considéré comme un cas « importé » et que les deux cas recensés, en Alberta et dans l'État de Washington, devaient tous deux être considérés comme originaires de l'Amérique du Nord. Les pays nord-américains ne devront donc pas se contenter d'harmoniser leurs règlements en matière d'ESB, mais aller plus loin encore.

Notre objectif devrait être de s'assurer que les dispositions prises en matière de sécurité dans le secteur de l'élevage bovin sont identiques des deux côtés de nos frontières. L'expérience nous a appris que, si une épidémie de fièvre aphteuse devait se déclarer au Canada, nous nous retrouverions dans une situation identique à celle où nous nous trouvons actuellement. En harmonisant les normes et les protocoles sanitaires de l'ensemble du secteur de l'élevage bovin nord-américain, nous pourrions, en cas de problème sanitaire en un point quelconque du continent, nous assurer que les mesures requises sont prises afin d'endiguer le problème tout en permettant aux marchés de poursuivre leurs activités. Dans de nombreux cas, la fermeture hermétique des frontières ne permet en rien d'accroître le niveau de sécurité, mais pénalise injustement les éleveurs.

L'apparition de foyers d'une grippe aviaire extrêmement pathogène au Texas et en Colombie-Britannique est un parfait exemple de ce qu'une harmonisation accrue nous permettrait d'accomplir. L'ACIA a annoncé que des restrictions allaient être imposées à l'importation de volailles sur pied et de produits de volaille en provenance du Texas et les États-Unis ont également temporairement suspendu l'importation de volailles sur pied et de produits de volaille en provenance de Colombie-Britannique. Les mesures sanitaires et de sécurité requises ont été mises en place et aucune autre forme d'échanges commerciaux entre les deux pays n'a été interrompue. Une telle approche a reçu l'appui de l'équipe internationale d'experts scientifiques qui s'est penchée sur l'enquête menée par les États-Unis sur le cas d'ESB découvert dans l'État de Washington, qui a recommandé que :

les États-Unis fassent preuve de leadership dans le domaine commercial en adoptant des politiques d'importation et d'exportation qui respectent les normes internationales, encourageant du même coup l'abandon de ces obstacles au commerce qui sont imposés dès l'annonce du premier cas d'ESB.

De telles politiques existent déjà puisqu'il est dit dans l'article 712.3 de l'accord de libre-échange nord-américain que « chacune des Parties veillera à ce que toute mesure sanitaire ou phytosanitaire qu'elle adoptera [...] soit fondée sur des principes scientifiques [...] et qu'elle



cesse de s'appliquer lorsqu'elle n'est plus justifiée par des preuves scientifiques.» Si cet article était appliqué de manière efficace dans une limite de temps appropriée, la crise de l'ESB n'aurait pas été aussi désastreuse pour l'industrie du bœuf, car il est devenu très vite évident qu'il n'y avait aucun fondement scientifique pour continuer de restreindre le mouvement des animaux sur pied et des produits du bœuf pour des raisons liées à l'ESB. Le Comité recommande donc :

**Recommandation 2 : Que le Canada et ces partenaires nord-américains se servent des leçons de la crise de l'ESB et des recommandations de l'OIE pour améliorer l'harmonisation des normes sanitaires et phytosanitaires et, dans ce but, qu'ils mettent sur pied un secrétariat permanent agricole de l'ALENA qui aurait pour mandat d'utiliser ces normes et de produire des rapports contenant des recommandations sur les actions que les partenaires de l'ALENA pourraient prendre afin de réguler les échanges commerciaux quand un problème sanitaire ou phytosanitaire survient.**

Bien sûr, il n'est pas toujours possible de faire coïncider les considérations scientifiques et les impératifs politiques, et rien ne permet de préjuger de la réaction d'un état souverain à des problèmes sanitaires se produisant hors de ces frontières, mais nous ne devons pas pour autant oublier que la meilleure politique préventive consiste, pour le Canada, à **appliquer les meilleures normes sanitaires possibles aux animaux de notre pays** et à encourager l'ensemble du marché nord-américain à faire de même. La décision, prise par l'ACIA, d'imposer le retrait des « matériels à risque spécifié » des carcasses de bovins de plus de trente mois constitue la mesure de protection sanitaire la plus sûre qui puisse être prise à l'égard de l'ESB. L'ACIA envisage également d'apporter des améliorations à nos politiques d'alimentation et d'identification du bétail. La surveillance de la maladie a été accrue et le gouvernement fédéral a annoncé le déblocage de fonds supplémentaires afin de financer ces mesures.

Des organismes impartiaux et reconnus au niveau international tels que l'OIE et Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture ont félicité le Canada pour la transparence et pour la compétence des efforts qu'il a déployés contre l'ESB ainsi que pour sa capacité à réagir efficacement à cette situation de crise. Ces éloges ne peuvent, avec le temps, que constituer pour nous un avantage, car les pays étrangers reconnaissent, et continueront de reconnaître, l'intégrité de notre système canadien d'inspection des aliments.

## CONCLUSION

---

Bien que la sécurité du bœuf canadien ne soit pas remise en cause, et que les mesures prises par l'ACIA aient été partout admirées comme un modèle du genre, la fermeture des marchés d'exportation en raison d'un unique cas d'ESB a constitué une catastrophe pour le secteur de l'élevage bovin canadien. L'exportation de bovins sur pied aux États-Unis leur ayant été interdite, les éleveurs n'ont plus disposé que des abattoirs canadiens pour écouler leurs bêtes. La surproduction de bovins sur pied qui en a résulté a entraîné une chute brutale des prix du bétail, et ces derniers demeurent toujours bas.

La réouverture de la frontière américaine est vitale pour la survie du secteur et le Comité souhaite que le gouvernement poursuive ses efforts en vue de convaincre les États-Unis qu'il est dans le plus grand intérêt de l'Amérique du Nord, dans son ensemble, de faire preuve de leadership aux yeux du monde en rétablissant ses échanges commerciaux en fonction de critères scientifiques. Le Canada, en tant que pays dont l'économie dépend de ses échanges commerciaux, doit se doter de règles claires au regard des problèmes sanitaires relatifs aux animaux afin de garantir la santé publique sans injustement pénaliser les éleveurs.

Le fait de dépendre de l'infrastructure de notre voisin pour l'abattage de nos animaux constitue, d'après le Comité, une autre faiblesse à laquelle il faudra remédier en rétablissant et en accroissant la capacité d'abattage à valeur ajoutée du Canada. Le gouvernement se doit de créer un environnement propice à l'épanouissement de nouveaux projets sur ce marché.

Agir en faveur d'une réglementation des échanges commerciaux et développer l'abattage à valeur ajoutée au Canada permettraient de réduire la vulnérabilité du secteur de l'élevage bovin canadien. Les répercussions de la crise de l'ESB de 2003-2004 ont été atténuées par l'aide massive des gouvernements fédéral et provinciaux qui atteignait 1,6 milliard de dollars au moment de la rédaction du présent rapport. Nous osons espérer que notre étude et nos recommandations permettront de réduire l'impact de nouveaux cas d'ESB sur notre économie nationale, nos consommateurs et particulièrement l'industrie bovine et les autres secteurs de l'agriculture qui supportent le bien-être et le future de nos collectivités rurales.



# ANNEXE A

**Tableau 1 : Prix moyens des produits du bœuf au détail (en \$ CAN)**

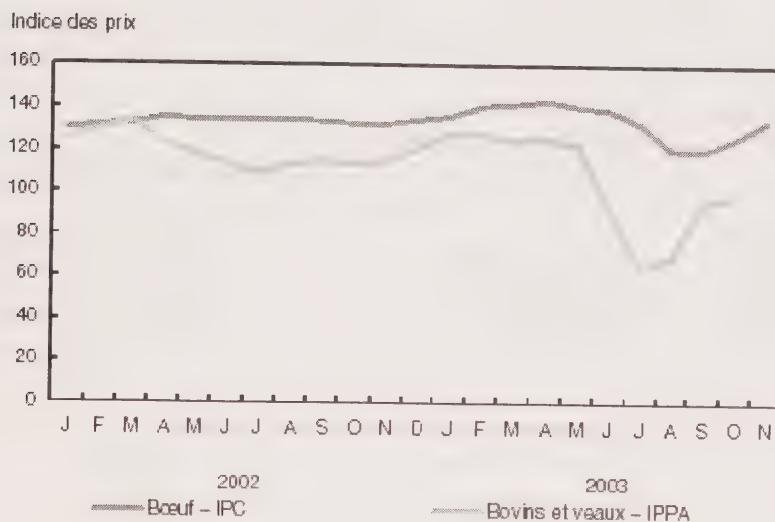
		Bifteck de ronde	Bifteck de surlonge	Rôti de côtes de choix	Palette semi-désossée	Bœuf à ragoût	Bœuf haché régulier
		(pour 1 kilogramme)					
2000	Janvier	9,05	11,09	14,38	6,13	6,80	4,05
	Février	9,36	11,23	14,03	6,33	6,98	4,18
	Mars	9,35	11,17	14,46	6,40	7,07	4,21
	Avril	9,55	11,88	15,01	6,43	7,30	4,35
	Mai	9,55	12,16	15,94	6,41	7,41	4,33
	Juin	9,63	12,16	15,75	6,29	7,34	4,38
	Juillet	9,75	12,27	16,05	6,65	7,34	4,44
	Août	9,87	12,57	15,87	6,48	7,24	4,43
	Septembre	9,70	12,80	16,22	6,60	7,17	4,45
	Octobre	9,86	11,97	15,91	6,55	7,12	4,47
	Novembre	9,79	11,73	16,19	6,69	7,28	4,51
	Décembre	10,25	12,32	16,13	7,00	7,57	4,54
2001	Janvier	10,41	12,77	16,90	7,17	7,43	4,61
	Février	11,13	13,05	17,31	7,40	7,91	4,79
	Mars	11,47	13,50	17,61	7,85	8,17	5,07
	Avril	11,70	13,87	17,99	8,07	8,45	5,11
	Mai	11,38	14,95	18,44	7,99	8,54	5,12
	Juin	11,34	14,92	18,56	7,57	8,34	5,17
	Juillet	10,93	14,33	18,68	7,73	8,12	5,16
	Août	10,89	14,21	18,68	7,58	7,99	5,09
	Septembre	11,18	14,20	19,05	7,65	7,97	5,15
	Octobre	11,15	13,30	17,62	7,83	8,14	5,23
	Novembre	11,00	13,09	18,30	7,91	8,04	5,20
	Décembre	11,47	13,21	17,74	7,95	8,20	5,29
2002	Janvier	11,13	13,53	18,10	7,82	8,18	5,35
	Février	11,26	13,56	17,82	7,92	8,36	5,42
	Mars	11,30	14,15	18,66	8,04	8,39	5,32
	Avril	11,36	14,64	18,49	8,16	8,27	5,47
	Mai	11,43	14,24	18,36	8,26	8,54	5,38
	Juin	11,30	14,09	18,36	8,28	8,52	5,47
	Juillet	11,29	14,09	18,61	8,14	8,59	5,33
	Août	11,08	13,94	19,00	8,04	8,39	5,52
	Septembre	10,85	14,08	19,20	7,96	8,22	5,45
	Octobre	11,01	13,92	18,05	8,37	8,33	5,51
	Novembre	11,10	13,53	18,27	8,37	8,36	5,44
	Décembre	11,39	13,43	18,62	8,50	8,64	5,42
2003	Janvier	11,43	13,76	18,94	8,26	8,39	5,61
	Février	12,09	14,29	19,09	8,52	8,79	5,75
	Mars	12,24	14,26	19,31	8,67	9,01	5,70
	Avril	12,58	14,14	19,28	8,70	9,03	5,90
	Mai	11,65	14,16	19,06	9,07	9,04	5,84
	Juin	11,57	14,65	19,17	8,65	9,05	5,66
	Juillet	11,59	13,80	18,81	8,10	8,81	5,21
	Août	10,68	14,31	18,13	6,97	8,02	4,59
	Septembre	10,91	13,79	17,18	6,77	7,76	4,48
	Octobre	11,45	13,36	17,54	7,66	8,41	4,78
	Novembre	12,25	14,10	18,36	8,37	8,72	5,10
	Décembre	11,99	13,86	18,80	8,37	8,79	5,13
2004	Janvier	11,75	14,11	18,42	8,31	8,73	5,08

Source : Statistique Canada, Tableau 326-0012

Tableau préparé par Emmanuel Prévile, Direction de la recherche parlementaire.

## ANNEXE B

**Graphique 1: Comparaison du prix des bovins et des veaux et du prix du bœuf au détail**



Source : Statistique Canada, *La maladie de la vache folle et le commerce du bœuf : une mise à jour*, numéro de catalogue 11-621-MIF-2004010, p. 9.



## ANNEXE C : LISTE DES TÉMOINS

---

DATE	TÉMOINS
19 février 2004	<i>À titre personnel :</i> <ul style="list-style-type: none"><li>- John Kolk</li><li>- Ed Fetting</li></ul>
24 février 2004	<i>D'Agriculture et Agroalimentaire Canada :</i> <ul style="list-style-type: none"><li>- Andrew Marsland, sous-ministre adjoint, Direction générale des services à l'industrie et aux marchés</li><li>- Tom Richardson, sous-ministre adjoint intérimaire, Direction générale des politiques stratégiques</li><li>- Gilles Lavoie, directeur général principal, Opérations, Direction générale des services à l'industrie et aux marchés</li></ul> <i>De l'Agence canadienne d'inspection des aliments :</i> <ul style="list-style-type: none"><li>- Robert Carberry, vice-président, Programmes</li><li>- Brian Evans, vétérinaire en chef du Canada</li></ul>
26 février 2004	<i>Du Conseil des viandes du Canada :</i> <ul style="list-style-type: none"><li>- Jim Laws, directeur exécutif</li></ul>
9 mars 2004	<i>En table ronde :</i> <i>Saskatchewan Association of Rural Municipalities :</i> <ul style="list-style-type: none"><li>- Neal Hardy, président</li></ul> <i>Association of Manitoba Municipalities :</i> <ul style="list-style-type: none"><li>- Stuart Briese, président</li></ul> <i>Alberta Association of Municipal Districts and Counties :</i> <ul style="list-style-type: none"><li>- Jack Hayden, président</li></ul> <i>En table ronde :</i> <i>Agricultural Producers Association of Saskatchewan :</i> <ul style="list-style-type: none"><li>- Terry Hildebrandt, président</li></ul> <i>Western Stock Growers' Association :</i> <ul style="list-style-type: none"><li>- Bill Newton, président</li></ul> <i>Fédération canadienne de l'agriculture :</i> <ul style="list-style-type: none"><li>- Marvin Shauf, deuxième vice-président</li></ul>

DATE	TÉMOINS
11 mars 2004	<p>L'honorable Bob Speller, C.P., député, ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire</p> <p><i>D'Agriculture et l'Agroalimentaire Canada :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Samy Watson, sous-ministre</li> </ul> <p><i>De l'Agence canadienne d'inspection des aliments :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Richard B. Fadden, président</li> </ul>
23 mars 2004	<p><i>Conseil canadien des distributeurs en alimentation :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nick Jennery, président et chef de la direction</li> <li>- Kim McKinnon, vice-présidente, communications</li> </ul> <p><i>Lakeside Packers Ltd. :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Garnett Altwasser, président</li> </ul> <p><i>Levinoff Meat Products Ltd. :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Brian A. Read, directeur général</li> </ul> <p><i>Cargill Foods :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Willie Van Solkema, directeur des affaires Canadiennes</li> </ul>
25 mars 2004	<p><i>Association canadienne des éleveurs :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Stan Eby, vice-président</li> <li>- Hugh Lynch-Staunton, directeur</li> <li>- Anne Dunford, analyste principale</li> </ul> <p><i>Sunterra Farms :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Art Price, président</li> <li>- Doug Price, directeur</li> </ul>





*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Communication Canada – Publishing  
Ottawa, Ontario K1A 0S9

*En cas de non-livraison,*  
*retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Communication Canada – Édition  
Ottawa (Ontario) K1A 0S9



Available from:  
Communication Canada – Canadian Government Publishing  
Ottawa, Ontario K1A 0S9  
Also available on the Internet: <http://www.parl.gc.ca>

Disponible de:  
Communication Canada – Édition  
Ottawa (Ontario) K1A 0S9  
Aussi disponible sur internet: <http://www.parl.gc.ca>



Third Session  
Thirty-seventh Parliament, 2004

## SENATE OF CANADA

---

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

# Agriculture and Forestry

*Chair:*

The Honourable DONALD H. OLIVER

---

Tuesday, April 20, 2004  
Thursday, April 22, 2004

---

**Issue No. 7**

**Second and third meetings on:**

The development and marketing of value-added  
agricultural, agri-food and forest products

---

**WITNESSES:**  
(See back cover)

Troisième session de la  
trente-septième législature, 2004

## SÉNAT DU CANADA

---

*Délibérations du Comité  
sénatorial permanent de l'*

# Agriculture et des forêts

*Président:*

L'honorable DONALD H. OLIVER

---

Le mardi 20 avril 2004  
Le jeudi 22 avril 2004

---

**Fascicule n° 7**

**Deuxième et troisième réunions concernant:**

Le développement et la commercialisation de produits  
agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée

---

**TÉMOINS:**  
(Voir à l'endos)





THE STANDING SENATE COMMITTEE  
ON AGRICULTURE AND FORESTRY

The Honourable Donald H. Oliver, *Chair*

The Honourable Joyce Fairbairn, P.C., *Deputy Chair*  
and

The Honourable Senators:

* Austin, P.C., (or Rompkey, P.C.) Callbeck Gustafson Hubley LaPierre Lawson	* Lynch-Staunton (or Kinsella) Mercer Ringuette St. Germain, P.C. Sparrow Tkachuk
--	---

\* *Ex Officio Members*

(Quorum 4)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT  
DE L'AGRICULTURE ET DES FORÊTS

*Président:* L'honorable Donald H. Oliver

*Vice-présidente:* L'honorable Joyce Fairbairn, c.p.  
et

Les honorables sénateurs:

* Austin, c.p. (ou Rompkey, c.p.) Callbeck Gustafson Hubley LaPierre Lawson	* Lynch-Staunton (ou Kinsella) Mercer Ringuette St. Germain, c.p. Sparrow Tkachuk
---	---

\* *Membres d'office*

(Quorum 4)

**MINUTES OF PROCEEDINGS**

OTTAWA, Tuesday, April 20, 2004  
(10)

[English]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met at 6:45 p.m., this day, in room 705, Victoria Building, the Deputy Chair, the Honourable Joyce Fairbairn, P.C., presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Callbeck, Fairbairn, P.C., Gustafson, Hubley, Lawson, Mercer, Ringuette, Sparrow, St. Germain, P.C., and Tkachuk (10).

*In attendance:* From the Research Branch of the Library of Parliament: Frédéric Forge and Marc Leblanc.

*Also in attendance:* The official reporters of the Senate.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Monday, February 16, 2004, the committee began to examine the issues related to the development and marketing of value-added agricultural, agri-food and forest products, on the domestic and international markets. (*For a complete text of the order of Reference see proceedings of the committee, Issue No. 5.*)

**WITNESSES:**

*From the Atlantic Beef Producers Co-operative:*

Dean Baglole, Chairman;

Bryan Inglis, Member of the Board of Directors.

The Deputy Chair made an opening statement.

Mr. Baglole and Mr. Inglis made a presentation and answered questions.

The Deputy Chair made a closing statement.

At 7:50 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

OTTAWA, Thursday, April 22, 2004  
(11)

[English]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met at 8:35 a.m., this day, in room 705, Victoria Building, the Deputy Chair, the Honourable Joyce Fairbairn, P.C., presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Callbeck, Fairbairn, P.C., Gustafson, Lawson and St. Germain, P.C. (5).

*In attendance:* From the Research Branch of the Library of Parliament: Frédéric Forge and Marc Leblanc.

**PROCÈS-VERBAUX**

OTTAWA, le mardi 20 avril 2004  
(10)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui à 18 h 45, dans la pièce 705 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Joyce Fairbairn, c.p. (*vice-présidente*).

*Membres du comité présents:* Les honorables sénateurs Callbeck, Fairbairn, c.p., Gustafson, Hubbley, Lawson, Mercer, Ringuette, Sparrow, St. Germain, c.p. et Tkachuk (10).

*Également présents:* Frédéric Forge et Marc Leblanc, Direction de la recherche parlementaire, Bibliothèque du Parlement.

*Aussi présents:* Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le lundi 16 février 2004, le comité entreprend son examen des questions liées au développement et à la commercialisation de produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée sur les marchés nationaux et internationaux. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi se trouve dans le fascicule n° 5 des Délibérations du comité.*)

**TÉMOINS:**

*De l'Atlantic Beef Producers Co-operative:*

Dean Baglole, président;

Bryan Inglis, membre du conseil d'administration.

La vice-présidente fait une déclaration.

M. Baglole et M. Inglis font un exposé, puis répondent aux questions.

La vice-présidente conclut.

À 19 h 50, le comité suspend ses travaux qu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

OTTAWA, le jeudi 22 avril 2004  
(11)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 8 h 35, dans la pièce 705 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Joyce Fairbairn, c.p. (*vice-présidente*).

*Membres du comité présents:* Les honorables sénateurs Callbeck, Fairbairn, c.p., Gustafson, Lawson et St. Germain, c.p. (5).

*Également présents:* De la Direction de la recherche parlementaire, Bibliothèque du Parlement: Frédéric Forge et Marc Leblanc.



*Also in attendance:* The official reporters of the Senate.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Monday, February 16, 2004, the committee began to examine the issues related to the development and marketing of value-added agricultural, agri-food and forest products, on the domestic and international markets. (*For a complete text of the order of Reference see proceedings of the committee, Issue No. 5.*)

**WITNESSES:**

*From Canadian Organic Growers:*

Janine Gibson, President;

Laura Telford, Executive Director;

Tom Manley, Chair, Ottawa Chapter.

The Deputy Chair made an opening statement.

Ms. Gibson, Ms. Telford and Mr. Manley made a presentation and answered questions.

The Deputy Chair made a closing statement.

At 10:15 a.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

**ATTEST:**

*La greffière du comité,*

Keli Hogan

*Clerk of the Committee*

*Aussi présents:* Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le lundi 16 février 2004, le comité entreprend son examen des questions liées au développement et à la commercialisation de produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée sur les marchés national et international. (*L'ordre de renvoi figure dans le fascicule n° 5 du comité.*)

**TÉMOINS:**

*De Canadian Organic Growers:*

Janine Gibson, présidente;

Laura Telford, directrice administrative;

Tom Manley, président, section d'Ottawa.

La vice-présidente fait une déclaration.

Mme Gibson, Mme Telford et M. Manley font une déclaration et répondent aux questions.

La vice-présidente fait une déclaration.

À 10 h 15, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

**ATTESTÉ:**

## EVIDENCE

OTTAWA, Tuesday, April 20, 2004

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 6:45 p.m. to examine the issues related to the development and marketing of value-added agricultural, agri-food and forest products, on the domestic and international markets.

**Senator Joyce Fairbairn** (*Deputy Chairman*) in the Chair.

[*English*]

**The Deputy Chairman:** Honourable senators and our guests, welcome, and welcome to everyone listening to our deliberations this evening over the Internet. I am here on behalf of our chairman, Senator Oliver, who was unable to be here today. This meeting is on the issues related to the development and marketing of value-added agricultural, agri-food and forest products on both domestic and international markets.

This evening, we have invited officials from Atlantic Beef Producers Co-operative to provide us with an overview of the issues their industry is facing in relation to value-added products and opportunities for farmers.

Appearing before us is the chairman, Mr. Dean Baglole, and accompanying him is Mr. Inglis, a member of the board of directors. I should mention, gentlemen, that this is an absolutely perfect time for your appearance. Last week, we put out our special report on BSE. During those hearings, your initiative came up in discussions about how we can create a better system in this country to deal with the kinds of problems we have been facing since last May, when the American borders were closed to our live cattle. We are looking forward to hearing what you have to say.

**Mr. Dean Baglole, Chairman, Atlantic Beef Producers Co-operative:** Honourable senators, we thank this committee for giving us this opportunity to speak to you tonight. We apologize for not having some information that we could hand out to you. This was prepared on the spur of the moment.

We are not sure how much information or background you have on us. If it pleases you, we will give you a quick rundown of who we are and how we came to be.

The Atlantic Beef Producers Co-operative is composed of 190-plus beef producers in the three Maritime provinces who have partnered with a retailer, that being Co-op Atlantic, in the concept of building a beef plant to facilitate their industry and their needs in the Maritimes. This initiative was undertaken before May 20. We were working on it for a year before that, although BSE has changed the playing field considerably.

We started with a beef brand that was unique to the Maritime provinces. This brand, Atlantic Tender Beef Classic, was brought into play to try to put local product into stores. There was no

## TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mardi 20 avril 2004.

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui à 18 h 45 pour examiner les questions liées au développement et à la commercialisation de produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée sur les marchés national et international.

**Le sénateur Joyce Fairbairn** (*vice-présidente*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

**La vice-présidente:** Je souhaite la bienvenue aux honorables sénateurs, à nos invités et à tous ceux qui suivent nos délibérations ce soir sur Internet. Je remplace notre président, le sénateur Oliver, qui ne pouvait pas être ici aujourd'hui. Cette réunion a pour thème les questions liées au développement et à la commercialisation de produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée sur les marchés national et international.

Ce soir, nous avons invité des représentants officiels de Atlantic Beef Producers Co-operative pour qu'ils nous donnent un aperçu des questions rencontrées par leur industrie se rapportant aux produits à valeur ajoutée et aux perspectives pour les agriculteurs.

Nous accueillons le président, M. Dean Baglole, accompagné de M. Inglis, membre du conseil d'administration. Je dois dire, messieurs, que le moment de votre venue ne peut pas être mieux choisi. La semaine dernière, nous avons soumis notre rapport spécial sur l'ESB. Au cours de ces délibérations, nous avons parlé de votre initiative sur la façon de créer dans ce pays un meilleur système pour affronter le genre de problèmes que nous connaissons depuis le mois de mai dernier, quand les Américains ont fermé leur frontière à nos bovins. Nous avons hâte de vous entendre.

**M. Dean Baglole, président, Atlantic Beef Producers Co-operative:** Honorables sénateurs, nous remercions le comité de nous donner l'occasion de parler ce soir. Nous vous prions de nous excuser de ne pas avoir des documents à vous remettre. Cela s'est fait de manière si impromptue.

Nous ne sommes pas sûrs de ce que vous savez vraiment à notre sujet. Si vous me le permettez, nous allons vous donner un bref aperçu de ce que nous représentons et comment notre coopérative a vu le jour.

L'Atlantic Beef Producers Co-operative compte plus de 190 producteurs de bovins dans les trois provinces Maritimes qui se sont associées à un détaillant, Co-op Atlantic, dans un projet de construction d'un abattoir pour faciliter les activités de leur industrie et répondre à leurs besoins dans les Maritimes. Cette initiative a été prise avant le 20 mai. Nous y avons travaillé pendant un an avant cela, bien que l'ESB ait considérablement changé les règles du jeu.

Nous avons commencé avec une marque de boeuf qui était exclusive aux provinces Maritimes. Cette marque, Atlantic Tender Beef Classic, a été introduite afin d'essayer de



local Maritime beef in the grocery stores in Atlantic Canada at the time. We had a processor in Moncton, New Brunswick, where the cattle were being processed. That processor changed direction when it was sold to Maple Leaf Foods and they went out of the beef business. We were left, as producers, with the option of Ontario as the closest place to send cattle. That did not make much sense to us when we already had a brand that we had worked with retailers to put in place. We had consumers who were looking for the product in the Maritimes. We had to transport our livestock to Ontario and then turn around and have the meat brought back.

We initiated the concept of building a beef plant. The Atlantic Beef Producers Co-operative was the producer side of the ownership. They came on board by raising money and were able to put enough in place so that the producers will actually be the primary shareholders in this plant, and our retail partner, Co-op Atlantic, will be a partner in a smaller capacity.

We felt it was necessary for us to establish something in the Maritimes that would give us an opportunity to survive. The beef industry in the Maritimes is a \$100-million farm gate receipt industry. Without a local processor, we thought there would be a severe loss of people in the industry.

One of the things that we liked about the idea of building a plant together with a retailer was that it brought us into the marketplace. Before, as producers, we merely sold a commodity to a packing plant that in turn sold it to someone else down the chain. We felt that it was better for us to be involved in the chain as much as possible. We were able to bring enough producers on board and raise enough money to begin the construction of this plant.

Ours will not be a large plant in comparison with some of the plants in Western Canada and Ontario. We are looking at a plant that will have a capacity of 26,000 cattle a year, approximately 500 cattle a week. Initially, the design plan was for finished cattle — fat cattle, branded cattle — to go through this plant.

BSE, of course, has had a dramatic effect on the industry. It had a very negative effect on the producers in the Maritime provinces. Farmers were only getting 25 or 30 cents on the dollar in value for cattle and had to pay 25 per cent of that to have them trucked to Ontario. There was a real incentive for producers to look at doing something in the Maritimes.

We believe very strongly in the gate-to-plate concept, whereby we will be able to offer product that consumers in the Maritimes and Atlantic Canada know is locally raised. They know the producers who helped to put it there. The stores can also take pride in knowing that it is a locally raised product.

Perhaps Mr. Inglis can speak about the award.

commercialiser un produit local dans les magasins. À cette époque, des épiceries du Canada atlantique ne vendaient pas de viande de boeuf produit localement. Nous avions une usine de transformation à Moncton, au Nouveau-Brunswick où les bovins étaient transformés. Cette installation a changé d'orientation quand elle a été vendue à Maple Leaf Foods qui a abandonné le secteur du boeuf. Il ne restait plus aux producteurs que d'envoyer leurs bovins en Ontario puisque c'est l'endroit le plus proche. Cela ne nous convenait guère puisque nous avions déjà une marque que nous avions prévue de commercialiser avec les détaillants. Dans les provinces Maritimes, les consommateurs cherchaient le produit. Nous avons dû transporter nos bovins sur pied jusqu'en Ontario puis se faire livrer la viande.

Nous avons lancé le projet de construction d'une usine de transformation du boeuf. Au sein du partenariat, l'Atlantic Beef Producers Co-operative était le producteur. Les producteurs sont entrés en jeu en amassant des fonds et ils ont pu en investir suffisamment pour devenir les principaux actionnaires de cette usine et, notre associé détaillant, Co-op Atlantic, sera un plus petit actionnaire.

Nous pensions qu'il était nécessaire de créer quelque chose dans les Maritimes qui nous permettrait de survivre. L'industrie du boeuf dans les Maritimes est une industrie de 100 millions de dollars à la ferme. Sans une usine de transformation locale, nous pensions qu'il y aurait de très grande perte d'emploi dans ce secteur.

L'accès au marché a été l'une des choses qui nous a intéressé dans l'idée de construire une usine avec un détaillant. Auparavant, en tant que producteurs, nous vendions simplement une marchandise à une usine de transformation de la viande qui la revendait à quelqu'un d'autre dans la chaîne. Nous avons estimé qu'il serait de notre intérêt de participer à la chaîne le plus possible. Nous avons réussi à intéresser un nombre suffisant de producteurs et à recueillir suffisamment d'argent pour commencer la construction de cette usine.

Ce ne sera pas une grande usine en comparaison à certaines usines de l'Ouest du Canada et de l'Ontario. Notre usine aura une capacité d'abattage annuelle de 26 000 bovins, environ 500 par semaine. Le plan initial prévoyait l'abattage de bovins finis — bovins gras, boeuf de marque — dans cette usine.

L'ESB a, bien sûr, eu des répercussions tragiques sur l'industrie. L'impact a été très négatif sur les producteurs des provinces maritimes. Les fermiers ne tiraient que 25 ou 30 cents sur le dollar pour les bovins et devaient payer 25 p. 100 de cette valeur pour les transporter par camion en Ontario. Il y avait une forte motivation chez les producteurs pour faire quelque chose dans les Maritimes.

Nous croyons fermement au concept de la ferme à la table qui devrait nous permettre d'offrir un boeuf que les consommateurs des provinces maritimes et du Canada atlantique sauront qu'il est produit localement. Ils connaissent les producteurs qui ont facilité sa commercialisation. Les épiceries peuvent aussi afficher avec fierté qu'elles vendent de la viande de boeuf produit localement.

M. Inglis peut peut-être parler du prix.

**Mr. Bryan Inglis, Member of the Board of Directors, Atlantic Beef Producers Co-operative:** Two years ago, Co-op Atlantic entered our beef in the national awards program of the Canadian Grocers Association. Co-op Atlantic is quite a small player in the grocery industry. We represent only 12 per cent of the industry in Atlantic Canada.

We entered a piece of meat. Generally, people enter value-added products in this competition. It is a processed product of some type. We were probably the first company to just enter a roast, as it was.

We won the Grand Prix Award for fresh products that year in Banff. It was quite something for us to do that. That got us a lot of attention from the gate-to-plate side of things.

We do feed these cattle a special feed. There is a protocol to follow. There is a program.

**Mr. Baglole:** As Mr. Inglis said, our feed is specified to meet the program. The producers have signed up and know what the protocol is to make this happen. Co-op Atlantic and we understand that they will not be the only customers of this particular plant. They will probably be the largest customers, but there are other opportunities in this industry that we are actively pursuing and looking forward to.

This is quite a large endeavour for a bunch of beef farmers from the Maritime provinces. With the plant, the waste treatment and everything that goes with it, we are looking at close to a \$20-million endeavour. This has been a big project that has been undertaken mainly on a volunteer basis. The people who did it did so, for the most part, because they believed in the need for this in order to move forward.

We have had much interest throughout North America. We have had a number of people up from the United States in February looking at our project. Many producer groups have been looking at ways to take more control of their product and maybe give themselves an opportunity to survive.

We do not tell our producers that the plant can pay more than they are getting now. We will not know what we can pay until we get into this. At least they know that everything will be on the table for them to see. They will have an opportunity to look at those dollars and cents and make the determination as to whether it is a business that is rewarding to them.

We have been lucky, because it is a Maritime initiative and producers from the three different provinces are involved. The plant will be built on Prince Edward Island. We went to the three provincial governments and asked for expressions of interest. Prince Edward Island's government was the one that offered the most incentive to set up shop. At this time, they are playing a major role in helping us get this off the ground.

Our plant was started as one that killed branded, A-quality cattle. As a result of BSE and because there are no other federally graded slaughter facilities in our provinces, there has been a significant amount of concern raised about whether this plant will have the ability to handle some of the spent dairy and beef cows,

**M. Brian Inglis, membre du conseil d'administration, Atlantic Beef Producers Co-operative:** Il y a deux ans, Co-op Atlantic a inscrit notre boeuf dans le Programme des prix d'excellence de Canadian Grocers Association. Co-op Atlantic n'est qu'un petit protagoniste dans l'industrie de l'alimentation. Nous représentons seulement 12 p. 100 de l'industrie au Canada Atlantique.

Nous avons introduit de la viande. Généralement, les gens introduisent des produits à valeur ajoutée dans ce concours, un produit quelconque transformé. Nous étions probablement la première entreprise qui ait introduit seulement un rôti.

Cette année, à Banff, nous avons remporté le Grand Prix récompensant les produits frais. Grâce à ce prix, le secteur de la ferme à la table s'est beaucoup intéressé à nous.

Nous donnons à ces bovins une alimentation spéciale. Il faut suivre un protocole. Il y a un programme.

**M. Baglole:** Ainsi que le disait M. Inglis, l'alimentation de nos bovins vise à répondre aux critères du programme. Les producteurs se sont inscrits et ils savent quel protocole il faut suivre pour y arriver. Avec Co-op Atlantic, nous nous sommes accordés à ce qu'ils ne seront pas les seuls clients de cette usine particulière. Ils seront probablement les plus grands clients, mais cette industrie offre d'autres possibilités que nous nous employons à trouver et que nous espérons.

C'est une entreprise assez ambitieuse pour une bande de producteurs de boeuf des Provinces Maritimes. L'usine, le traitement des déchets et tout ce qui s'ensuit va coûter près de 20 millions de dollars. Ça a été un très gros projet entrepris en grande partie bénévolement. Ceux qui s'y sont engagés l'ont principalement fait, car ils en voient la nécessité pour progresser.

Nous avons suscité beaucoup d'intérêt à travers l'Amérique du Nord. En février, quelques personnes sont venues des États-Unis pour voir notre projet. De nombreux groupes de producteurs ont cherché des moyens d'avoir un plus grand contrôle de leurs produits et peut-être survivre.

Nous ne disons pas aux producteurs qu'ils recevront plus d'argent de l'usine qu'ils n'en reçoivent maintenant. Nous ne saurons pas ce que l'on peut payer jusqu'à ce que l'usine démarre. Ils savent, au moins, que tout est transparent. Ils auront l'occasion de voir les chiffres en dollars et en cents et juger si c'est une entreprise qui est rentable pour eux.

Nous avons été chanceux, car c'est une initiative des Maritimes et des producteurs originaires de trois provinces y participent. L'usine sera construite sur l'Île-du-Prince-Édouard. Nous sommes allés voir les trois gouvernements provinciaux et leur avons demandé de manifester leur intérêt. Le gouvernement de l'Île-du-Prince-Édouard est celui qui nous a offert le plus d'encouragement pour nous établir. Il joue un rôle important dans le lancement de ce projet.

Notre usine a démarré avec la réputation d'une usine qui abat des boeufs de marque, de première qualité. Suite à l'ESB et étant donné qu'il n'y a pas d'autres abattoirs classés conformément aux normes fédérales dans nos provinces, il y a eu une vive inquiétude savoir si cette usine aura ou non la capacité de traiter certaines des



the cull side. We have not been able to reach a decision on that as yet. It was not in our original business plan, which was prepared pre-BSE.

We have been trying to deal with this. We are looking for funding and trying to determine if there are ways that we can help some of these people and those industries as well.

We feel that we are unique, certainly in Canada. I do not know of many instances in North America where the producers and retailers have a direct connection to the processing side.

In light of BSE and everything that has happened, there has been significant discussion in the marketplace and among the public about traceability. How can we follow the product? What can we do to offer consumers the level of comfort that they are seeking?

We feel that we have a real opportunity in our plant to do that. Our 190-plus producer members are the ones who will be supplying the cattle. We have a direct correlation between the people who are supplying the product and the meat.

We have expressed interest in looking at traceability and things that have been happening around that issue. We have sent letters to the federal Minister of Agriculture, expressing interest. We have been disappointed that we have not yet had a response.

We think that we can be unique, as well as be the guinea pig. We could be the opportunity for the Canadian government, the CFIA and the industry to look at options.

If I am on my soapbox tonight, it is because we would very much like to work with the federal government and with Ag Canada to look at these options. We have not, as yet, had any word on that.

We think there are tremendous opportunities in this industry. We know that it is a tough game. We know that we have to be different from a plant that kills 10,000 cattle a week when we will be killing 500. Economy of scale dictates that we are at a severe disadvantage.

We also believe that local product is important. We believe that we have the opportunity to offer niche products that might be unique in the beef industry. We are quite excited about our opportunities, the potential we see for what we are trying to do and where it might go throughout Canada. People are discussing similar plants in Alberta and Saskatchewan. It is an exciting time for us as producers.

I would be happy to answer any questions. I do not know whether there is anything else I can bring forward right now, but we do appreciate the opportunity to speak to you today.

**The Deputy Chairman:** Thank you. It is certainly a treat for the committee to hear such an upbeat, optimistic report from you because we have been hearing very interesting but very difficult

vaches laitières de réforme et d'élevage de boucherie (vaches de réforme). Nous n'avons pas encore pris de décision à ce sujet. Cela ne faisait pas partie de notre plan d'affaires original qui avait été préparé avant l'ESB.

Nous essayons de trouver une solution à ce problème. Nous cherchons des fonds et nous essayons de trouver des moyens d'aider certaines de ces personnes et aussi de ces industries.

Nous estimons que nous sommes uniques, en tout cas au Canada. Je ne connais pas beaucoup d'exemples en Amérique du Nord où les producteurs et les détaillants ont un lien direct avec les usines de transformation.

Étant donné l'ESB et tout ce qui s'est passé, la traçabilité a fait l'objet d'importantes discussions dans le marché et auprès du public. Comment pouvons-nous suivre le produit? Que pouvons-nous faire pour offrir aux consommateurs le niveau de confiance qu'ils souhaitent?

Nous estimons que notre usine offre une vraie occasion d'y arriver. Ce sont nos 190 producteurs qui fourniront les bovins. Il existe une corrélation directe entre ceux qui fournissent le produit et ceux qui fournissent la viande.

Nous avons fait part de notre intérêt pour la traçabilité et de tout ce qui s'est fait autour de cette question. Nous avons adressé des lettres au ministre fédéral de l'Agriculture lui faisant part de notre intérêt. Nous avons été déçus de ne pas avoir reçu de réponse à ce jour.

Nous estimons que nous pouvons être uniques mais aussi servir de cobayes. Nous pouvons offrir au gouvernement du Canada, à l'ANAC et à l'industrie la possibilité de chercher des options.

Si j'ai pris la parole ce soir, c'est parce que nous aimerions beaucoup travailler avec le gouvernement fédéral et avec Agriculture Canada pour chercher ces options. Pour l'heure, nous n'avons encore rien entendu à ce sujet.

Nous croyons que cette industrie offre de formidables perspectives. Nous savons que c'est un enjeu difficile. Nous savons que nous devons être différents d'une usine qui abat 10 000 bovins par semaine alors que nous en abattons 500. Selon l'économie d'échelle, nous sommes considérablement désavantagés.

Nous estimons aussi que le produit local est important. Nous croyons que nous avons la possibilité d'offrir un produit-crénau qui pourrait être unique dans l'industrie du boeuf. Nous sommes très enthousiasmés par nos perspectives, le potentiel que nous voyons pour ce que nous envisageons de faire et comment il peut se développer dans tout le Canada. Les gens parlent d'usines similaires en Alberta et en Saskatchewan. C'est une période passionnante pour nous en tant que producteurs.

Je serai heureux de répondre à vos questions. Je ne sais pas s'il y a quelque chose d'autre que je peux ajouter aujourd'hui, mais nous vous remercions de nous avoir donné l'occasion de vous parler aujourd'hui.

**La vice-présidente:** Merci. C'est certainement un plaisir pour le comité d'entendre un rapport aussi enthousiaste et aussi optimiste que le vôtre, car nous avons entendu de très intéressants mais très

presentations from others who are caught up, particularly in the West, with this problem, which is huge, and they are indeed looking in the direction now, in two cases, anyway, in the province of Alberta, of doing something similar.

**Senator Hubley:** It is certainly a very positive message you are bringing to us this evening. I am delighted that it is coming from Prince Edward Island and that the plant will be located very close to where Senator Callbeck and I live.

You mentioned the economy of scale, and as we have heard from some witnesses, that can be a very positive thing. I would like to pursue what efforts you might be making in terms of a demand for specialized or customized butchering, niche markets that might be out there. We have heard that in the Asian communities particularly there is opportunity for niche marketing. From your standpoint and from what your investigations have shown, what kind of niche marketing do you see for your plant in P.E.I.?

**Mr. Inglis:** The plant was built specifically as a branded plant and Co-op Atlantic worked with the producers to set it up, so the first brand the plant will produce is for the local market. That will bring us up to 300 head, we believe, as soon as we open. There is an opportunity because of our size; small is good in our case. We are small, we communicate directly with the producers and so we can change quickly, and one of the things that the plant is looking at is going to natural product, no hormones. That is very easy to do. We are pretty well there now. That will give us a little niche to start with. Traceability would be the huge leap. Again, because we are small enough, we believe we could be one of the first plants ever to offer completely traceable product, and the Japanese would like that. The equipment that we are buying is European, and you need to have European standards to be able to export. It is something that we have looked at. We do want to focus, though, on our original business plan, which was for a branded plant for Atlantic Canada, and then maybe look at niche markets after that. However, we have all the elements to get there.

**Senator Hubley:** Those are possibilities. You mentioned a specialized feed. That in itself is a plus that a smaller industry can achieve, and given the atmosphere today, it can be a promotional tool for you.

**Mr. Inglis:** Yes. We are not doing anything special. What we are doing is consistent. In other words, what we are trying to do — and we have been quite successful — is have the 90 producers all feed the same thing. They all feed grain for the last 90 days so the cattle coming to the plant are very consistent, and we can be consistent and keep to the brand. I do not want to mislead you into thinking we have invented some special feed. We have not, but we are consistently buying the same type of cattle and feeding the same feed.

difficiles témoignages faits par d'autres personnes qui sont confrontées, surtout dans l'Ouest, à ce problème qui est considérable et, effectivement, elles envisagent, au moins dans deux cas en Alberta de faire quelque chose de similaire.

**Le sénateur Hubley:** Vous avez certainement passé un message très positif ce soir. Je suis très heureux qu'il vienne de l'Île-du-Prince-Édouard et que l'usine se situera très près d'où nous habitons le sénateur Callbeck et moi.

Vous avez parlé de l'économie d'échelle, et comme nous l'ont mentionné certains témoins, cela peut être une chose très positive. J'aimerais que vous nous parliez des efforts que vous pourriez faire pour répondre à une demande en boucherie spécialisée ou personnalisée, des marchés à créneaux qui peuvent exister. Nous avons entendu dire que les communautés asiatiques en particulier représentent une possibilité de marché à créneaux. À votre avis et selon les résultats de votre enquête, quelle sorte de marché à créneaux envisagez-vous pour votre usine de l'Île-du-Prince-Édouard?

**M. Inglis:** L'usine a été construite spécialement comme une usine dédiée à une marque et Co-op Atlantic a collaboré avec les producteurs pour l'établir, aussi, la première marque produite par l'usine sera destinée au marché local, environ 300 têtes dès que nous ouvrirons. Les possibilités existent grâce à notre taille; dans notre cas, être une petite entreprise est un atout. Notre entreprise est petite, nous communiquons directement avec les producteurs et nous pouvons donc nous adapter vite, par exemple, nous étudions les produits naturels sans hormones pour l'usine. C'est très facile à faire. Nous y sommes presque. Cela nous ouvrira un petit créneau pour commencer. La traçabilité sera un grand bond en avant. Une fois de plus, étant donné que notre entreprise est petite, nous croyons pouvoir être l'une des premières usines à offrir un produit complètement traçable, ce qui plairait aux Japonais. L'équipement que nous achetons est européen et il faut se conformer aux normes européennes pour pouvoir exporter. C'est un domaine que nous avons étudié. Toutefois, nous voulons respecter notre plan d'affaires original qui prévoyait une usine dédiée à une marque pour le Canada atlantique, par la suite nous pourrions chercher des marchés à créneaux. Cependant, nous disposons de tous les éléments pour y arriver.

**Le sénateur Hubley:** Ce sont des possibilités. Vous avez parlé d'une alimentation spécialisée. C'est un atout qu'une petite industrie peut réaliser et étant donné la situation actuelle, cela peut servir de promotion pour votre entreprise.

**M. Inglis:** Oui. Nous ne faisons rien de spécial. Nous suivons une logique. En d'autres mots, nous essayons — et nous avons réussi — de voir les 190 producteurs utiliser la même alimentation pour animaux. Ils utilisent tous des céréales fourragères durant les derniers 90 jours afin que les bovins qui arrivent à l'usine soient très uniformes, ainsi nous serons uniformes et nous continuerons la marque. Je ne veux pas vous induire en erreur et vous faire croire que nous avons inventé une alimentation spéciale. Nous ne l'avons pas inventée, mais nous achetons régulièrement le même type de bovins et nous utilisons la même alimentation pour animaux.



**Senator Hubley:** Is that just in the last 90 days?

**Mr. Inglis:** In the last 90 days they feed grain. That is the way they finish it.

**Senator Hubley:** Is your plant aware of what those cattle have been fed prior to that?

**Mr. Inglis:** We communicate right through the chain, yes.

**Senator Callbeck:** As Senator Hubley said, this plant is not too far from where we live and I know that everyone is happy about it. Certainly it is perceived as a real impetus to the beef industry in the whole Maritime area, and as you mentioned, it will put the farmer further up the food chain to get a larger percentage of that consumer dollar that is spent on the meat.

We received a document from the Library of Parliament that outlines the shares, and it says every share is \$60 and entitles a producer to put one animal through per year. It said that 18,000 shares are already bought, but there is capacity for 26,000, so there are another 8,000 still outstanding. Could you tell me about the shares, who owns them and so on? What is the split?

**Mr. Baglole:** The shares you are speaking about, Senator Callbeck, are in the cooperative, the Atlantic Beef Producers Co-operative. That is the company or the cooperative that the producers formed in order to have ownership in the plant, and the way we structured it was that we sold what we effectively called a "hook," although it is not a very good term to take to the public. Every space in the plant a producer wanted to buy cost \$60. We had 26,000 spaces, based on 500 cattle a year. That would raise the \$1.56 million that the producers had to put forward to make this plant a reality.

When we did our initial share sale we actually exceeded our expectations. Our minimum expectation or requirement, we felt, was 18,000. If we did not hit that we did not feel there was enough interest among the producers within the industry to move forward. We exceeded that by a fair margin actually, and we are very pleased with the numbers that we have hit. We suspended sales after the initial run to give us an opportunity to sit back and see exactly how many cattle we could put through. As Mr. Inglis mentioned, with Co-op Atlantic as our prime customer, certainly in the early going, we did not want to have more cattle coming into the plant than we could sell. We want to be very careful and do this from a businesslike standpoint. We made sure that we did not sell too many initially, but we have put together a waiting list of people who were looking to buy into it as opportunities arose. We do have a large number of producers on that list who are simply waiting for their opportunity to put their money in and give their cattle a space in this plant. That \$60, that space in the plant, is good for the life of the plant.

**Le sénateur Hubley:** Est-ce seulement durant les 90 derniers jours?

**M. Inglis:** Durant les 90 derniers jours, les animaux se nourrissent de céréales fourragères. C'est comme cela que les producteurs font la finition des bovins.

**Le sénateur Hubley:** Est-ce que votre usine sait ce que ces bovins ont mangé avant cela?

**M. Inglis:** Nous communiquons d'un bout à l'autre de la chaîne, oui.

**Le sénateur Callbeck:** Ainsi que l'a mentionné le sénateur Hubley, cette usine n'est pas très loin de l'endroit où nous vivons et je sais que tout le monde en est content. L'usine est certainement perçue comme un vrai essor de l'industrie du boeuf dans toute la région des Maritimes, et comme vous l'avez mentionné, elle permettra aux agriculteurs de se hisser dans la chaîne agroalimentaire et d'augmenter leur part du prix à la consommation des aliments.

Nous avons reçu un document de la Bibliothèque du Parlement qui décrit les actions; chaque action coûte 60 \$ et donne droit au producteur de livrer à l'usine un animal par an. Le document annonce que 18 000 actions ont déjà été achetées, mais qu'il y a une capacité de 26 000, il reste donc encore 8 000 en circulation. Pourriez-vous nous parler des actions, qui les détiennent, comment sont-elles réparties, et cetera?

**M. Baglole:** Les actions dont vous parlez, sénateur Callbeck sont celles de la coopérative Atlantic Beef producers Co-operative. C'est la compagnie ou la coopérative que les producteurs ont fondée afin d'être les propriétaires de l'usine. Nous l'avons structurée en vendant ce que nous avons appelé un «hook», même si ce n'est pas un très joli terme. Chaque espace dans l'usine pouvant être acheté par les producteurs coûte 60 \$. Nous avons 26 000 espaces en se basant sur 500 bovins par an. Cela permettrait d'arriver au 1,56 million de dollars que les producteurs ont avancé pour réaliser le projet de cette usine.

Les prévisions que nous avions pour notre première vente ont été dépassées. Nous avions fixé à 18 000 le nombre requis minimal d'actions devant être achetées. Ne pas atteindre ce chiffre aurait signifié qu'il n'y avait pas suffisamment d'intérêt chez les producteurs de l'industrie pour aller de l'avant. En fait, nous l'avons dépassé de beaucoup, et nous sommes très satisfaits des chiffres que nous avons atteints. Nous avons suspendu les ventes après la première vente afin de pouvoir réfléchir et calculer exactement le nombre de bovins que nous pourrions abattre. Comme l'a mentionné M. Inglis, avec Co-op Atlantic notre principal client, en tout cas au début, nous ne voulions pas recevoir un plus grand nombre de bovins que nous pourrions vendre. Nous voulons être très prudents et faire cela du point de vue commercial. Nous nous sommes assurés de ne pas en vendre trop au début, mais nous avons établi une liste d'attente de personnes prêtes à en acheter dès que l'occasion se présente. Il y a un grand nombre de producteurs sur cette liste qui attendent tout simplement de pouvoir acheter un espace dans cette usine pour leurs bovins. Ces 60 \$, cet espace dans l'usine, sont valides tant

It is a one-time investment by producers. For someone who has 100 cattle, it is \$6,000 and they are in for life, which is very appealing.

Right now, we pay in excess of \$80 an animal to have them shipped to Ontario, and so to pay \$60 to actually own part of a plant was a no-brainer for many producers. They felt it was the right thing to do.

**Senator Callbeck:** There would be no problem then with the 26,000 shares?

**Mr. Baglole:** No. One of the other reasons we have not pushed the remainder of the shares is we wanted to sit back and look realistically at this cull cow problem we have in Atlantic Canada. As you can imagine, it is a long haul to truck healthy, strong cattle, young cattle, from the Maritimes to Ontario. Try doing it with an animal that has been in the dairy barn for X number of years. It makes it more difficult. Again, we did not want to eliminate that opportunity for those producers, if there is one. Our plant has been built with expansion in mind. Everything is designed so that we can easily expand our kill if the opportunity arises.

I do not necessarily like talking about expansion before we get the doors open, but that is the reality. We have tried to be careful. We have tried to look at all options, but as for selling the other shares, it is not a problem. We will have no problem filling those requirements from the plant's perspective.

**Senator Callbeck:** I believe you said the producers have the majority of those outstanding shares.

**Mr. Baglole:** Yes.

**Senator Callbeck:** What percentage does Co-op Atlantic have?

**Mr. Inglis:** The have 20 per cent, and Co-op Atlantic believes that for this to be successful, the producers have to have the controlling share. This is a producer initiative, and we also realize that Co-op Atlantic will not be the sole retail partner, so we did not feel it was necessary for them to have more than 20 per cent.

**Senator Callbeck:** You do not intend to buy cattle from any non-members?

**Mr. Baglole:** That is correct. The plant will be self-sufficient with its own producers. That has been our intention from day one. There were some beef producers in the Maritimes who for one reason or another did not buy in at the time. It was a difficult time because of BSE, and the amount of money that they would have to come up with was prohibitive for some. For whatever reason — the type of cattle they fed or whatever — they felt they were better off without us. The vast majority have signed on or have expressed interest, so the numbers are certainly there to make this plant run.

que l'usine existera. C'est un investissement unique. Pour un producteur qui a 100 bovins, cela coûtera 6 000 \$ et c'est valable pour la vie, ce qui est très attrayant.

Aujourd'hui, nous payons plus de 80 \$ pour transporter un animal en Ontario, par conséquent, ne payer que 60 \$ pour devenir le propriétaire d'une part d'une usine allait de soi pour de nombreux producteurs. Ils estimaient que c'était la bonne chose à faire.

**Le sénateur Callbeck:** Il n'y aura donc pas de problème avec les 26 000 actions?

**M. Baglole:** Non. Il y a une autre raison pour laquelle nous n'avons pas vendu le reste des actions, nous voulions réfléchir et examiner de façon réaliste le problème des vaches de réforme que nous avons dans le Canada atlantique. Ainsi que vous pouvez l'imaginer, le transport de bovins en bonne santé, vigoureux et jeunes des Maritimes à l'Ontario est très long. C'est encore plus difficile quand il s'agit d'un animal qui a passé plusieurs années dans une étable à vaches laitières. Encore une fois, nous ne voulions pas éliminer cette perspective pour ces producteurs, s'il y en a une. Nous avons construit notre usine dans l'espoir de l'agrandir. Tout a été conçu de façon à pouvoir augmenter facilement nos capacités d'abattage le cas échéant.

L'expansion n'est pas quelque chose dont j'aime particulièrement parler avant l'ouverture de notre usine, mais c'est vrai. Nous avons essayé d'examiner toutes les options, mais pour ce qui est de vendre les autres actions, ce n'est pas un problème. Nous n'aurons aucun problème à répondre à ces exigences.

**Le sénateur Callbeck:** Je crois que vous avez dit que les producteurs détiennent la majorité de ces actions en circulation.

**M. Baglole:** Oui.

**Le sénateur Callbeck:** Quel est le pourcentage détenu par Co-op Atlantic?

**M. Inglis:** Ils ont 20 p. 100; Co-op Atlantic estime que pour cette usine prospère, les producteurs doivent être les actionnaires prédominants. C'est une initiative des producteurs, nous avons aussi réalisé que Co-op Atlantic ne sera pas le seul associé détaillant, aussi nous avons estimé qu'il n'était pas nécessaire que Co-op Atlantic détienne plus de 20 p. 100.

**Le sénateur Callbeck:** Vous n'avez pas l'intention d'acheter des bovins à des non-membres?

**M. Baglole:** C'est exact. L'usine sera autonome avec ses propres producteurs. C'est ce que nous avons voulu dès le début. À l'époque, quelques producteurs de boeuf dans les Maritimes n'ont pas acheté pour une raison ou une autre. La situation était difficile à cause de l'ESB et les sommes demandées étaient trop élevées pour certains producteurs. Pour une raison ou une autre — le type de bovins qu'ils nourrissaient ou pour une autre raison — ils estimaient qu'ils se porteraient mieux sans nous. La grande majorité nous a rejoint et a manifesté son intérêt, par conséquent, les chiffres existent certainement pour cette usine tourne.



**Mr. Inglis:** What makes this unique as well is that because it is a closed loop, it is like a new generation cooperative. The 190 members are the ones supplying the cattle. They will not be supplying cattle just when they want to. There is a cattle coordinator who will work with them and they will be obligated to deliver their cattle on a certain date. It is a delivery right; therefore, not all the cattlemen can just show up on the first week in October. They have to deliver their 100 cattle and then someone else delivers the next hundred, so there is a steady supply. That is what is unique about this as opposed to many of the other cattle processing plants that buy on the open market. The hook allows them a delivery right, and then they are expected to actually deliver.

**Mr. Baglole:** There are penalties if you do not deliver. We have been quite strict with our producers and made it clear from the outset that this plant is no good to anyone if it cannot succeed. To succeed, it has to run at capacity. I am a beef producer from P.E.I. It is their business, and that has been difficult for some producers to adjust to. They are shareholders, they have bought into it, but spent their lives raising cattle and thinking of the plant as sort of the enemy. They have got to look at "them" now as being "us." That is going to take a little work, but we have been trying to be upfront. We have made it very clear. Nothing has been painted as rosier than it actually is. We have tried to lay everything out before them.

**Senator Callbeck:** In laying it out that way, you have the potential or possibility of getting into the major retail outlets.

**Mr. Baglole:** That is right, yes. There have been expressions of interest from other retailers, and we have an agreement with Co-op Atlantic that they will not be our exclusive retail partners. They are a partner in the plant, but their brand is the only thing that is exclusive to them. Atlantic Tender Beef Classic is theirs, and we will be their sole processor. However, we envision producing brands for any number of other retailers, the food service industry and other opportunities that exist.

**Senator Tkachuk:** We have been talking about value-added for years, yet somehow in Canada we have not succeeded as well as we would have liked. We grow all that grain in the Prairies and do not produce any cereal. I will be asking for some information about how you did it.

I just want to make sure this is correct. I think you said initially that Co-op Atlantic did not sell Atlantic beef. Where did you get your beef?

**Mr. Inglis:** Co-op Atlantic has been around for 77 years, and we have been told forever and ever that Western beef is the only beef; it is the best beef; Alberta does a great job. Co-op Atlantic sold Western beef.

We have an agricultural division and a grocery division, and the agricultural people were at a grocery meeting where the producers were complaining about the quality of beef for some

**M. Inglis:** Ce qui rend aussi ce projet unique, c'est que c'est un circuit fermé, c'est comme une coopérative de la dernière génération. Ce sont les 190 membres qui fournissent les bovins. Ils ne livreront pas des bovins quand bon leur semblera. Ils collaboreront avec un coordinateur et ils seront obligés de livrer leurs bovins à une certaine date. C'est droit de livraison; par conséquent, les éleveurs de bétail ne peuvent pas se présenter tous en même temps durant la première semaine d'octobre par exemple. Ils doivent livrer leurs 100 bovins, puis quelqu'un d'autre livre la centaine qui suit, ainsi l'approvisionnement sera régulier. C'est cela qui fait l'unicité de ce projet en comparaison à beaucoup d'autres usines de transformation de bovin qui achètent dans le marché libre. Ils ont un droit de livraison, puis on s'attend à ce qu'ils livrent effectivement.

**M. Baglole:** Il y a des pénalités en cas de non-livraisons. Nous avons été assez stricts avec nos producteurs et nous avons fait comprendre dès le début que personne ne bénéficiera de cette usine si elle ne réussit pas. Pour réussir, il faut qu'elle fonctionne à plein régime. Je suis un producteur de boeuf de l'Île-du-Prince-Édouard. C'est leur entreprise et il a été difficile à certains producteurs de s'y adapter. Ce sont eux les actionnaires, ils ont acheté des actions, mais ils ont passé leur vie à élever du bétail et à considérer l'usine comme une sorte d'ennemi. Ils doivent aujourd'hui considérer «them» comme étant «us». Cela va demander quelques efforts, mais nous avons essayé d'être francs. Nous avons été très clairs. Nous n'avons pas enjolivé la situation. Nous avons essayé de tout étaler sous leurs yeux.

**Le sénateur Callbeck:** En agissant de cette façon, vous avez la possibilité ou la perspective de pénétrer les principaux points de vente au détail.

**M. Baglole:** C'est exact, oui. D'autres détaillants ont manifesté leur intérêt et l'entente conclue avec Co-op Atlantic indique qu'ils ne seront pas nos seuls associés détaillants. Ils sont associés à l'usine, mais leur marque est la seule chose qui leur est exclusive. Ils sont propriétaires de Atlantic Tender Beef Classic et nous serons leur seul transformateur. Cependant, nous envisageons de produire des marques pour un certain nombre d'autres détaillants, le secteur des services d'alimentation et d'autres perspectives qui existent.

**Le sénateur Tkachuk:** Il y a des années que nous parlons de la valeur ajoutée, pourtant, quelque part au Canada, nous n'avons pas réussi aussi bien que nous l'aurions voulu. Nous cultivons tout ce grain dans les Prairies et nous ne produisons pas de céréales. Je vous demanderai quelques renseignements sur la façon dont vous vous y êtes pris.

Je veux juste confirmer quelque chose. Je crois que vous avez dit que Co-op Atlantic ne vendait pas de boeuf de l'Atlantic. Où avez-vous obtenu vos boeufs?

**M. Inglis:** Co-op Atlantic existe depuis 77 ans, on nous a depuis toujours dit que le boeuf de l'Ouest était le seul boeuf; c'est le meilleur boeuf; l'Alberta fait un travail excellent. Co-op Atlantic vendait du boeuf de l'Ouest.

Nous avons un service de l'agriculture et un service des épiceries. Le personnel du service de l'agriculture assistait à une réunion des épiciers au cours de laquelle les producteurs se

reason. We were having trouble with it, and there was an argument between the farmers and the grocery people about whether Western beef or Eastern beef was better.

We started exploring Eastern beef and doing some taste testing. Then we started doing focus groups and realized the consumer in Eastern Canada would rather buy Eastern beef, if it was available and was as good as Western beef. Then when we started looking into it further, we realized it was as good as Western beef. It was just a perception that had existed.

That is when this idea of trying to start a program to promote and brand Eastern beef began. We have been at this since 1997.

**Senator Tkachuk:** During this time, where did the Maritime beef producers sell their beef?

**Mr. Inglis:** They sold it to a small kill plant in the Maritimes, and the culled dairy cows went there as well. They brought cattle in from Quebec and Maine, slaughtered it, and exported to Cuba and all over the place.

**Senator Tkachuk:** Where was this kill plant in the Maritimes located?

**Mr. Inglis:** It was located in Moncton, New Brunswick. It was Hub Meat Packers.

**Senator Tkachuk:** Did they go broke?

**Mr. Inglis:** No, Maple Leaf Foods bought them, and they cut down the kill line for cattle because they are a pork company, and that was the only beef kill line they had in Canada. That is when they shut it down.

We were already into our branded program at that point and we were at risk of losing it. Therefore, we made a deal with Better Beef in Ontario. Every week, we ship all the cattle to Ontario and have them slaughtered through Better Beef. Then we buy it back, truck all the parts back, and put it through the retail chain to try to keep our brand together while working with the beef producers to rebuild the plant.

**Senator Tkachuk:** You mentioned the Prince Edward Island government supported the building of the plant. I would guess you had the option of building it in any one of the Maritime provinces. Are they giving you cash?

**Mr. Baglole:** No.

**Senator Tkachuk:** What kind of support are you talking about?

**Mr. Baglole:** The P.E.I. government offered us a piece of property at a good price. We are paying for the property, but at a good price.

**Senator Tkachuk:** Is it a discounted price in terms of the marketplace, or did you just think it was a reasonable price?

plaignaient de la qualité du boeuf pour une raison quelconque. Cela nous a créé des problèmes, et il y a eu une querelle entre les agriculteurs et le service de l'épicerie au sujet de la qualité supérieure du boeuf de l'Ouest sur le boeuf de l'Est ou vice-versa.

Nous avons commencé à étudier le boeuf de l'Est et fait quelques tests de dégustation. Nous avons, ensuite, eu des groupes de discussion et nous nous sommes rendu compte que le consommateur de l'est du Canada préférait acheter du boeuf de l'Est, si celui-ci était disponible et aussi bon que le boeuf de l'Ouest. Puis, nous avons approfondi notre étude et nous nous sommes rendu compte qu'il était aussi bon que le boeuf de l'Ouest. C'était simplement une idée reçue.

C'est ainsi que cette idée de programme de promotion et de faire une marque de boeuf de l'Est est arrivée. Nous y travaillons depuis 1997.

**Le sénateur Tkachuk:** À qui les producteurs de boeuf des Maritimes vendaient leurs bovins à cette époque?

**M. Inglis:** Ils le vendaient à un petit abattoir situé dans les Maritimes et les vaches de réforme y étaient livrées aussi. Ils livraient des bovins provenant du Québec et du Maine, les abattaient et les exportaient vers Cuba et partout ailleurs.

**Le sénateur Tkachuk:** Où se situait exactement cet abattoir dans les Maritimes?

**M. Inglis:** Il se trouvait à Moncton, au Nouveau-Brunswick. C'était Hub Meat Packers.

**Le sénateur Tkachuk:** Est-ce que cette entreprise a fait faillite?

**M. Inglis:** Non, Maple Leaf Foods l'a achetée et a mis fin à l'abattage des bovins parce que c'est une entreprise de viande de porc et que c'était le seul abattoir de boeuf qu'elle avait au Canada. C'est pour cela qu'elle a fermé.

Nous étions déjà engagés dans notre programme de marque à cette époque et nous risquions de le perdre. Nous avons donc conclu un accord avec Better Beef de l'Ontario. Chaque semaine, nous expédions tous les bovins vers l'Ontario et Better Beef les abat. Puis nous les rachetons, nous ramenons par camion toutes les coupes et nous les livrons à la chaîne de magasins de détail afin de garder notre marque tout en travaillant avec les producteurs de boeuf pour reconstruire l'usine.

**Le sénateur Tkachuk:** Vous avez dit que le gouvernement de l'Île-du-Prince-Édouard a apporté son soutien à la construction de l'usine. J'imagine que vous auriez pu la construire dans n'importe quelle province maritime. Vous verse-il de l'argent?

**M. Baglole:** Non.

**Le sénateur Tkachuk:** De quel genre de soutien parlez-vous?

**M. Baglole:** Le gouvernement de l'Île-du-Prince-Édouard nous a offert un terrain à un bon prix. Nous payons le terrain, mais à un bon prix.

**Le sénateur Tkachuk:** Est-ce que le prix est réduit par rapport à celui du marché ou pensez-vous simplement que c'était un prix raisonnable?



**Mr. Baglole:** Well, the Prince Edward Island government was looking to start a food park, an opportunity to bring agri-business into P.E.I. They looked at the beef plant as potentially the centre of the food park, and what they put on the table for us, frankly, was a waste treatment facility. They offered to build the waste treatment plant to enable this beef plant to be constructed. Waste treatment plants are expensive. We will have to pay usage fees for it, but it was the difference between us moving forward with the project or not. As I said before, when we add the price of the plant to waste treatment and our initial start-up, we have a \$20-million operation, but the math is not there with respect to spending \$20 million to kill 500 head a week.

They will be shareholders, in a way, to help us begin, but they are looking at opportunities to move that, perhaps to the producers. The potential is for the beef producers to eventually own 80 per cent of the plant. They will begin with 50.

**Senator Tkachuk:** Help me through this, then. The waste plant was in the original design, or it was part of the original. Is the provincial government financing the waste plant? Are you its biggest customer or its sole customer?

**Mr. Baglole:** We will be its sole customers initially, but again, I cannot speak for the P.E.I. government.

**Mr. Inglis:** When we went out to the three provinces, one of the locations that was very attractive to us was Moncton, New Brunswick.

The reason Moncton was attractive was because they had primary waste treatment and we could tap right into their sewer, so we would not have to build a waste treatment plant if we went there. At that point, the P.E.I. government realized that if they wanted to attract more businesses to P.E.I., they needed to compete with Moncton. They realized that we needed to be able to supply waste treatment to our clients. That was sort of the catalyst that worked for both of us.

**Senator Tkachuk:** Does Moncton have a waste treatment plant or do they just pour raw sewage?

**Mr. Inglis:** They pour raw sewage and they have a treatment plant, and they are attracting a lot of business to their industrial parks because of that.

**Senator Tkachuk:** When you say that the P.E.I. government will be helpful in making producers 80 per cent owners of the plant, were they providing loans or anything like that? You said they were going to be helpful in other ways. Is there another incentive I am not aware of?

**M. Baglole:** Eh bien, le gouvernement de l'Île-du-Prince-Édouard envisageait de commencer à construire une zone alimentaire, qui attirerait le secteur agroalimentaire dans l'Île-du-Prince-Édouard. Ils ont considéré que l'usine de boeuf pourrait être le centre de la zone alimentaire et ce qu'ils nous ont proposé, franchement, était une installation de traitement des déchets. Ils ont offert de construire l'usine de traitement des déchets pour pouvoir construire cette usine de boeuf. Les usines de traitement des déchets coûtent cher. Nous allons devoir payer des frais d'utilisation, mais c'était soit continuer soit abandonner le projet. Comme je l'ai dit tout à l'heure, si nous ajoutons le prix de l'usine au traitement des déchets et à nos coûts de lancement, nous avons une opération de 20 millions de dollars, mais les calculs ne justifient pas une dépense de 20 millions de dollars pour abattre 500 têtes par semaine.

Ils deviendront des actionnaires, d'une certaine façon, pour nous aider à commencer, mais ils étudient des possibilités pour passer cela, peut-être aux producteurs. La possibilité est que les producteurs de boeuf détiennent éventuellement 80 p. 100 des actions de l'usine. Ils commenceront avec 50.

**Le sénateur Tkachuk:** Expliquez-moi, est-ce que l'usine de traitement était dans le projet original ou faisait-elle partie de l'original? Est-ce que le gouvernement provincial finance l'usine de traitement des déchets? Êtes-vous son plus grand client ou son seul client?

**M. Baglole:** Pour commencer nous serons son seul client, mais une fois de plus, je ne peux pas parler pour le gouvernement de l'Île-du-Prince-Édouard.

**M. Inglis:** Lorsque nous nous sommes déplacés dans les trois provinces, l'un des endroits que nous avons trouvés très intéressants était Moncton, au Nouveau-Brunswick.

Moncton a suscité notre intérêt pour la bonne raison qu'il y avait déjà une usine de traitement des déchets et que nous aurions pu utiliser ses égouts, nous n'aurions donc pas eu besoin de construire une usine de traitement des déchets si nous étions allés là-bas. À ce stade, le gouvernement de l'Île-du-Prince-Édouard a réalisé qu'il voulait attirer un plus grand nombre d'entreprises à l'Île-du-Prince-Édouard, il devrait livrer concurrence à Moncton. Ils ont réalisé que nous devions offrir un traitement des déchets à nos clients. C'est une sorte de catalyseur qui a fonctionné pour les deux parties.

**Le sénateur Tkachuk:** Est-ce qu'il y a une usine de traitement des eaux usées à Moncton, ou bien la ville rejette-t-elle simplement ses eaux d'égout brutes?

**M. Inglis:** Elle rejette des eaux d'égouts brutes et elle possède une usine de traitement, et elle attire d'ailleurs beaucoup d'entreprises dans ses parcs industriels à cause de cela.

**Le sénateur Tkachuk:** Quand vous dites que le gouvernement de l'IPE se rendra utile en faisant en sorte que les producteurs deviennent propriétaires à 80 p. 100 de l'usine, est-ce qu'il offre des prêts ou quelque chose du genre? Vous avez dit qu'il se rendrait utile d'autres manières. Y a-t-il un autre incitatif dont je ne suis pas au courant?

**Mr. Inglis:** One of the other things we realized as we went through the process, having talked to many people, is that debt will kill a processing plant. This is a penny business and we looked at designing the plant like a 3Ps school, where you have a partnership, a lease buyback. A developer will build the plant for you and you sign a 20-year agreement. Then you pay rent. We did that as well, so we do not actually have the plant on our books. We have a partner who built the plant on our behalf and the government worked with him. We did not have to borrow almost \$11 million to build the plant. A developer has done that for us.

**Senator Tkachuk:** A developer is in partnership with the provincial government?

**Mr. Inglis:** We signed a 20-year agreement with this person. At the end of it, we own the plant. The government has worked with him so that if we are not successful, he will not be out his money.

**Senator Tkachuk:** So they guaranteed the money. Is this to get around any possible problems with the free trade agreement?

**Mr. Inglis:** This is more of a debt-equity thing, strictly a business structure.

**Senator Tkachuk:** Will your plant be unionized?

**Mr. Inglis:** The general manager we hired has worked in both union and non-union plants. He actually had three plants: two are non-unionized and one was unionized. We are not there yet. The unions have approached us. Co-op Atlantic deals with unions. They have processing plants that have unions, so we will wait to see.

**Senator Mercer:** Again, welcome. As a Nova Scotia senator I am very excited to see some capacity being built in Atlantic Canada. I would prefer it to be in Nova Scotia, but P.E.I. is close enough.

The Chair mentioned an Alberta example and a gate-to-plate program. I do not know if you have heard of the Sunterra program. They appeared before us a couple of months ago to talk about it, but there is much more detail here. While it is smaller, I think it is successful because it is serving a market that was really suffering in Atlantic Canada, where we had to send our cattle to Toronto.

With the advent of the opening of the plant, are producers now building more capacity? Are they increasing the size of their herds in anticipation?

**Mr. Baglole:** They are, to a point. The only thing that is keeping them from expanding even more is the BSE crisis and the uncertainty as to when that border will open. One thing we have tried to be very upfront with our producers about is that we feel this plant will be a tremendous boost to the Maritime beef

**M. Inglis:** Nous nous sommes rendu compte, après avoir parlé à bien des gens, que la dette est mortelle pour une usine de transformation. Dans ce secteur, les profits sont minces, et nous avons voulu concevoir l'usine comme une école dite 3P, c'est-à-dire dans le cadre d'un partenariat public-privé, avec un contrat de crédit-bail. Un promoteur construit l'usine et l'on signe une entente de 20 ans avec ce dernier. Ensuite, on paye un loyer. C'est ce que nous avons fait, de sorte que l'usine n'est pas inscrite comme valeur dans nos livres. Nous avons un partenaire qui a construit l'usine en notre nom et le gouvernement a travaillé avec ce dernier. Nous n'avons pas eu besoin d'emprunter presque 11 millions de dollars pour construire l'usine. Un promoteur l'a fait à notre place.

**Le sénateur Tkachuk:** Un promoteur a conclu un partenariat avec le gouvernement provincial?

**M. Inglis:** Nous avons signé une entente de 20 ans avec cette personne. À la fin de la période, nous possédons l'usine. Le gouvernement a travaillé avec lui pour garantir qu'il ne perdra pas d'argent si nous échouons.

**Le sénateur Tkachuk:** Ils ont donc garanti l'argent. Est-ce pour contourner d'éventuels problèmes causés par l'Accord de libre-échange?

**M. Inglis:** C'est plutôt un échange de créance contre actif, strictement un arrangement d'affaires.

**Le sénateur Tkachuk:** Votre usine sera-t-elle syndiquée?

**M. Inglis:** Le directeur général que nous avons embauché a déjà travaillé dans des usines syndiquées et d'autres non syndiquées. En fait, il a eu trois usines: deux ne sont pas syndiquées et l'autre est syndiquée. Nous n'en sommes pas encore là. Les syndicats ont communiqué avec nous. Co-op Atlantic traite avec les syndicats. Ils ont des usines de transformation qui sont syndiquées, et il faudra donc attendre de voir ce qui va se passer.

**Le sénateur Mercer:** Je vous souhaite la bienvenue. À titre de sénateur de Nouvelle-Écosse, je trouve très excitant d'entendre dire que l'on va établir une certaine capacité dans le Canada atlantique. Je préférerais que ce soit en Nouvelle-Écosse, mais l'Île-du-Prince-Édouard n'est pas loin.

La présidente a donné un exemple en Alberta et a parlé d'un programme de la ferme au consommateur. J'ignore si vous avez entendu parler du programme Sunterra. Ils ont témoigné devant nous il y a quelques mois, mais c'est beaucoup plus détaillé ici. C'est une entreprise plus petite, mais je pense qu'elle a été couronnée de succès parce qu'elle sert un marché qui était vraiment déficient dans l'Atlantique, puisque nous devions envoyer notre bétail à Toronto.

Avec l'ouverture de cette usine, les producteurs vont-ils maintenant augmenter la capacité? Augmentent-ils la taille de leur troupeau en prévision de ce changement?

**M. Baglole:** Oui, dans une certaine mesure. La seule chose qui les empêche d'augmenter encore plus leurs troupeaux, c'est la crise de l'ESB et l'incertitude quant à l'ouverture de la frontière. Nous avons essayé de dire très franchement à nos producteurs que cette usine, même si elle va donner un coup de pouce



industry, but it cannot solve North America's problems if BSE hangs over our heads for any period of time. They realize that. It is the only thing that is stopping some producers from really moving forward. There has been a lot of interest, but if anything is holding them back at this stage, it is BSE.

**Senator Mercer:** It must be difficult to compete in terms of prices to consumers when you are shipping cattle at \$80 a head to Ontario to be slaughtered and brought back, to be competitive with Sobeys and Loblaws, who both operate in Atlantic Canada. Do you anticipate this will have a direct effect on the retail price? Do you think that you are cutting out the middleman, and the profit margin for the producer will be higher?

**Mr. Inglis:** You will not see a change in the retail pricing, just as we have not seen a change in retail pricing through BSE or the hog crisis. What you will see is the producers now participating in the chain, so if the plant is profitable, as shareholders they will actually see their profitability increase.

**Senator Mercer:** Continuing with the gate-to-plate argument, you said that one of the consistencies is that all the cattle will be fed the same product, and in the last 90 days will be fed grain. Where does the feed come from? Is it generated in Atlantic Canada?

**Mr. Inglis:** Yes.

**Senator Mercer:** We have one industry feeding another?

**Mr. Inglis:** As you are aware, in P.E.I. they grow a lot of grain through rotation. It is important to mention that 80 per cent of the finished cattle come from Prince Edward Island, which is where they are being fed the grain, and the grain is being produced as part of a potato rotation, so it comes full circle. The more we stimulate it, the more it comes. Also, on the question of growing the herds, by having everyone focused on the same program and working with producers more directly, individual farmers will produce more of the cattle that actually make the program. If we can raise the number of cattle making the program from, say, 70 per cent to 90 per cent, we will get internal growth through that communication and working more closely with the producers.

**Senator Mercer:** How do you agree on the price of cattle you buy from the farmer? You called it "delivery right." As a farmer, I have a right to deliver X number of cattle and you set a schedule as to when I deliver them. You cannot tell in advance what the market will be at the time, so how do you determine the price you will pay me for my cattle?

extraordinaire au secteur du boeuf dans les Maritimes, ne va pas résoudre les problèmes de l'Amérique du Nord si l'ESB continue de constituer une menace pendant une période prolongée. Ils s'en rendent compte. C'est la seule chose qui empêche certains producteurs d'aller vraiment de l'avant. Ils ont manifesté beaucoup d'intérêt, mais s'il y a un obstacle qui leur nuit à l'heure actuelle, c'est l'ESB.

**Le sénateur Mercer:** Ce doit être difficile d'être compétitif en termes de prix offerts aux consommateurs quand vous expédiez du bétail à 80 \$ par tête dans les abattoirs de l'Ontario avant de ramener la viande ici, d'être compétitif par rapport à Sobeys et Loblaws, qui sont tous les deux présents dans le Canada atlantique. Prévoyez-vous que cela influera directement sur le prix de détail? Pensez-vous que vous supprimez l'intermédiaire et que la marge bénéficiaire du producteur sera plus élevée?

**M. Inglis:** Il n'y aura pas de changement du prix de détail, tout comme il n'y en a pas eu pendant la crise de l'ESB ou celle du porc. Par contre, les producteurs vont désormais participer à la chaîne et, si l'usine est rentable, en tant qu'actionnaires, ils verront augmenter leur rentabilité.

**Le sénateur Mercer:** J'en reviens à l'argument de la ferme jusqu'à l'assiette. Vous avez dit que ce sera plus cohérent parce qu'on utilisera le même produit pour nourrir toutes les têtes de bétail, et qu'on leur donnera du grain pendant les 90 derniers jours. D'où provient cette nourriture pour le bétail? Du Canada atlantique?

**M. Inglis:** Oui.

**Le sénateur Mercer:** Nous avons donc un secteur qui en nourrit un autre?

**M. Inglis:** Comme vous le savez, à l'Île-du-Prince-Édouard, on cultive beaucoup de céréales par rotation. C'est important de préciser que 80 p. 100 des bovins gras viennent de l'Île-du-Prince-Édouard, province dans laquelle on les nourrit au grain, lequel grain est produit dans le cadre de l'alternance des cultures, avec la pomme de terre, de sorte que la boucle est bouclée. Plus nous stimulons le secteur, plus il y a de clients. De plus, au sujet de l'augmentation des troupeaux, étant donné que les cultivateurs s'intéressent tous au même programme et travaillent plus directement avec les producteurs, ils produiront eux-mêmes un plus grand nombre de têtes de bétail qui constituent le programme. Si nous pouvons augmenter le nombre de têtes de bétail constituant le programme, passant de 70 p. 100 à 90 p. 100, par exemple, nous obtiendrons une croissance interne grâce à cette communication et en travaillant plus étroitement avec les producteurs.

**Le sénateur Mercer:** Comment vous mettez-vous d'accord sur le prix du bétail que vous achetez de l'agriculteur? Vous appelez cela les droits de livraison. En tant qu'agriculteur, j'ai le droit de livrer un certain nombre de têtes de bétail et vous fixez le calendrier de livraison. Vous ne pouvez pas savoir à l'avance quel sera le marché à une certaine date, alors comment déterminez-vous le prix que vous me paierez pour mon bétail?

**Mr. Baglole:** Originally, we actually set up a price-grid committee, which had a representative from the retail side and producers and sat down to look at it and try to come up with a plan or formula that they felt would work for Atlantic Canada, and that would make the plant efficient but give the producers the return they needed. They put a formula forward that will be adopted by the plant that the producers are very happy with, that will not have an adverse effect on the retail side, and that we feel will serve the purpose. We mentioned earlier that it is a new game for us. We have to get into this and run for a while to see exactly what we can do. When you talk about trying to raise value or getting more money for our product, those opportunities are out there. We feel they are. In some of those niche markets — Mr. Inglis alluded to the possibility of a natural product — there are things we can do, and do quickly because we are small, that might give us an edge. If there is a market somewhere that wants to pay X dollars for a specific product, we want to talk to them. If there is an opportunity for us to get our producers to do that, and it is beneficial for them, we will certainly be doing it.

**Senator Mercer:** You talked about your capacity being 500 cattle per week or 26,000 cattle per year, but you also hinted that there is room for expansion and you have sort of built that into your plan.

Let us say everything goes wonderfully for you. What would your maximum capacity be if you expanded?

**Mr. Inglis:** We could start tomorrow by putting on a second shift, so we could double our shift and work weekends and there is another 20 per cent.

**Senator Mercer:** Which leads to the other question: How many people will you be employing here and, if we can do the math, you double it and add 20 per cent?

**Mr. Baglole:** The initial start-up will be from 60 to 70 employees at the plant.

**Senator Mercer:** That makes it a big employer in Prince Edward Island.

**Mr. Baglole:** Yes, it is a big deal for P.E.I., and P.E.I. liked it because they look at agriculture from an integrated standpoint. The beef industry is important in helping the potato industry, because as Mr. Inglis said, the grain is being produced, the hay is here and one feeds off the other. There is manure to go back on the land. It is a very good fit.

There was great concern, when the plant shut down in Moncton, that we would lose a large percentage of our industry.

**Senator Mercer:** The Moncton plant is only processing hogs now.

**Mr. Inglis:** It does not even do hogs now. All the hogs go to Nova Scotia to Larsen's.

**M. Baglole:** À l'origine, nous avons créé un comité chargé d'établir un barème de prix, formé d'un représentant du secteur du détail et de producteurs, qui examinait la question et s'efforçait de trouver un plan ou une formule qui serait satisfaisante pour le Canada atlantique, qui rendrait l'usine efficiente tout en donnant aux producteurs le rendement dont ils avaient besoin. Ils ont proposé une formule qui sera adoptée par l'usine et dont les producteurs sont très contents, qui n'aura aucune incidence négative sur le secteur du détail et qui, à notre avis, fera l'affaire. Nous avons dit tout à l'heure que tout cela est nouveau pour nous. Il nous faudra exploiter cette affaire pendant un certain temps pour voir exactement ce que nous pouvons faire. Vous parlez d'augmenter la valeur ou d'obtenir plus d'argent pour notre produit, et ces possibilités existent. Nous en avons la conviction. Dans certains marchés particuliers — M. Inglis a fait allusion à la possibilité d'un produit naturel — nous pouvons nous positionner rapidement parce que nous sommes une petite entreprise, ce qui nous donne un avantage. S'il y a quelque part un marché qui veut payer un certain montant pour un produit particulier, nous sommes prêts à discuter. S'il y a une possibilité pour nous d'amener nos producteurs à se lancer dans ce marché et si c'est à leur avantage, nous n'allons pas manquer de le faire.

**Le sénateur Mercer:** Vous avez dit que votre capacité serait de 500 têtes de bétail par semaine ou de 26 000 par année, mais vous avez également mentionné qu'il y avait place pour un agrandissement et que vous avez en quelque sorte prévu cela dans le plan de votre usine.

Disons que tout va pour le mieux pour vous. Quelle serait votre capacité maximale en cas d'agrandissement?

**M. Inglis:** Nous pourrions commencer dès demain en créant un deuxième quart de travail, ce qui doublerait notre capacité, et puis le travail en fin de semaine pourrait ajouter encore 20 p. 100.

**Le sénateur Mercer:** Ce qui m'amène à mon autre question: Combien de travailleurs emploieriez-vous au départ et par la suite, si vous doublez la production et ajoutez encore 20 p. 100?

**M. Baglole:** Au début, il y aura de 60 à 70 employés à l'usine.

**Le sénateur Mercer:** Cela en fera un employeur important à l'Île-du-Prince-Édouard.

**M. Baglole:** Oui, c'est une grosse affaire pour l'Île-du-Prince-Édouard, et la province aime beaucoup le projet parce qu'elle considère l'agriculture d'une manière intégrée. Le secteur du boeuf est important pour aider le secteur de la pomme de terre, car comme M. Inglis l'a dit, on cultive du grain, on cultive du foin et un secteur alimente l'autre. Il y a aussi du fumier pour engraisser le sol. Tout est complémentaire.

Quand l'usine a fermé à Moncton, il y avait beaucoup d'inquiétude et l'on craignait de perdre un pourcentage important de notre industrie.

**Le sénateur Mercer:** L'usine de Moncton transforme maintenant du porc seulement.

**M. Inglis:** On n'y fait même plus de porc. Tous les porcs s'en vont en Nouvelle-Écosse, chez Larsen's.



**Senator St. Germain:** Are you processing the cull cows from the present herds of these shareholders?

**Mr. Baglole:** We are not processing anything yet. We will not be processing until September.

**Senator St. Germain:** Say I have a herd of beef cattle and I buy 150 units at \$60 a unit. Is that fat cattle?

**Mr. Baglole:** Fat cattle only.

**Senator St. Germain:** Fat cattle only.

**Mr. Baglole:** That is right.

**Senator St. Germain:** What do I do with my cull cattle?

**Mr. Baglole:** Currently, they are going to Ontario or Quebec.

**Senator St. Germain:** That is the first time you mentioned Quebec.

**Mr. Baglole:** It is my understanding that that is where the cow plant is.

**Senator St. Germain:** You kept saying you had ship to Ontario. Why would you not ship to Quebec, which is closer?

**Mr. Baglole:** There is no fat finished cattle processing in Quebec.

**Senator St. Germain:** None?

**Mr. Baglole:** None that was interested in our product. Putting a cow line in would add dramatically to the cost. We did not call for that in our original business plan.

That is a good question. Is it an opportunity that we could turn back to you? How can we access dollars to bring a cow line to this plant to facilitate that in the Maritime provinces? Are there ideas here?

**Senator St. Germain:** Why can you not bring in a cow line if you bring in another shift?

**Mr. Baglole:** You cannot do it on the same line. Everything has changed because of BSE and the concern about under 30-month and over 30-month cattle. You have to use separate saws and knives. They have to be segregated within the coolers.

Even CFIA is not sure whether we need a separate processing line to handle those. Those are costs that we cannot bear yet, but we are looking for solutions.

**Senator St. Germain:** Your biggest challenge will be competition. Do you not think that the big players will come in and eat you up to get that share of the market, or are you not that significant in the marketplace?

**Le sénateur St. Germain:** Transformez-vous les vaches de réforme des troupeaux actuels de ces actionnaires?

**M. Baglole:** Nous ne transformons rien du tout pour l'instant. Nous ne transformerons rien avant septembre.

**Le sénateur St. Germain:** Disons que j'ai un troupeau de boeufs et que j'achète 150 unités à 60 \$ l'unité. S'agit-il de bovins gras?

**M. Baglole:** Des bovins gras seulement.

**Le sénateur St. Germain:** Des bovins gras seulement.

**M. Baglole:** C'est bien cela.

**Le sénateur St. Germain:** Qu'est-ce que je fais de mes bêtes de réforme?

**M. Baglole:** Actuellement, on les envoie en Ontario ou au Québec.

**Le sénateur St. Germain:** C'est la première fois que vous mentionnez le Québec.

**M. Baglole:** Je crois savoir que c'est là que se trouve l'usine pour les vaches.

**Le sénateur St. Germain:** Vous n'avez cessé de dire qu'il fallait expédier les bêtes en Ontario. Pourquoi ne les envoyez-vous pas au Québec, qui est plus près?

**M. Baglole:** Il n'y a au Québec aucune usine de transformation des bovins gras.

**Le sénateur St. Germain:** Aucune?

**M. Baglole:** Aucune qui était intéressée à notre produit. L'ajout d'une chaîne d'abattage des vaches augmenterait considérablement le coût. Nous n'avons pas prévu cela dans notre plan d'affaires original.

C'est une bonne question. C'est une possibilité et nous pourrions vous renvoyer la question. Comment pourrions-nous trouver de l'argent pour ajouter une chaîne d'abattage des vaches dans cette usine pour faciliter cela dans les provinces maritimes? Avez-vous des idées là-dessus?

**Le sénateur St. Germain:** Pourquoi ne pouvez-vous pas ajouter une chaîne d'abattage des vaches si vous ajoutez un deuxième quart de travail?

**M. Baglole:** Cela ne peut pas se faire sur la même chaîne. Tout a changé à cause de l'ESB et des inquiétudes au sujet des bêtes de moins de 30 mois ou de plus de 30 mois. Il faut utiliser des scies et des couteaux différents. Il faut que les produits soient séparés dans les réfrigérateurs.

Même l'ACIA ne sait pas avec certitude s'il nous faut une chaîne de transformation séparée pour traiter ces bêtes. Ce sont des coûts que nous ne pouvons pas encore assumer, mais nous cherchons des solutions.

**Le sénateur St. Germain:** Votre plus grand défi, ce sera la concurrence. Ne croyez-vous pas que les grandes entreprises vont vous avaler purement et simplement pour s'emparer de cette part du marché, ou bien n'avez-vous pas assez d'importance dans ce marché?

**Mr. Inglis:** We are not that significant, but the other thing is Co-op Atlantic is the retailer. We have been taking these cattle for four years — for the past two years we have been trucking them to Ontario — and we are committed to it.

**Senator St. Germain:** What percentage of the retail beef market in Atlantic Canada do you have?

**Mr. Inglis:** We have 12 per cent of the total retail market, as far as the grocery business is concerned.

**Senator St. Germain:** Grocery retail, okay.

**Mr. Baglole:** You saw a significant increase in your beef sales with ATBC.

**Mr. Inglis:** During our first year, beef tonnage increased by 14 per cent.

**Senator St. Germain:** That happened when you went to the branded method?

**Mr. Inglis:** Yes. In the second year, it increased by 7 per cent, and in the third year, it increased by 9 per cent.

**Mr. Baglole:** Those are tremendous numbers.

**Senator Tkachuk:** Great numbers.

**Senator St. Germain:** To a degree, you have set up a voluntary marketing board.

**Mr. Baglole:** Not at all.

**Mr. Inglis:** No.

**Senator St. Germain:** You are setting production and price. I used to be the chairman of the B.C. Chicken Marketing Board. Every time I say that, Senator Gustafson gets excited.

**Senator Tkachuk:** That does not mean no one else can sell beef in their marketplace.

**Mr. Inglis:** We are only selling to ourselves. It is a closed loop. You are exactly right. Other people can sell in our market. We are not dictating supply.

We believe we can provide something unique. Atlantic Canadians demand local product. They will go into Sobeys and Loblaws and ask why there is no local product. They will not change their tastes in meat, but they will come in looking for a piece of local meat.

**Mr. Baglole:** We will be there to sell it to them.

**Senator St. Germain:** If I understand correctly, the majority of the product goes back to Co-op Atlantic. If your plant produces in excess of Co-op Atlantic's needs, you can sell to Sobeys or Loblaws.

**Mr. Inglis:** That is right.

**Senator St. Germain:** You are really no different from the marketing board. That is the way we did it.

**M. Inglis:** Nous n'avons pas tellement d'importance, mais par ailleurs, c'est Co-op Atlantic qui est le détaillant. Nous prenons ce bétail depuis quatre ans; depuis deux ans, nous l'expédions en Ontario par camion, et nous sommes déterminés à continuer.

**Le sénateur St. Germain:** Quel pourcentage du marché de détail du boeuf représentez-vous dans le Canada de l'Atlantique?

**M. Inglis:** Nous avons 12 p. 100 du marché de détail total, au niveau des magasins d'alimentation.

**Le sénateur St. Germain:** L'alimentation de détail, d'accord.

**M. Baglole:** Vous avez constaté une hausse sensible de vos ventes de boeuf avec le programme ATBC.

**M. Inglis:** Pendant notre première année, le tonnage du boeuf a augmenté de 14 p. 100.

**Le sénateur St. Germain:** C'est arrivé quand vous avez adopté la méthode du produit de marque?

**M. Inglis:** Oui. La deuxième année, l'augmentation a été de 7 p. 100, et de 9 p. 100 la troisième année.

**M. Baglole:** Ce sont des chiffres extraordinaires.

**Le sénateur Tkachuk:** Des chiffres impressionnants.

**Le sénateur St. Germain:** Jusqu'à un certain point, vous avez créé un office de commercialisation volontaire.

**M. Baglole:** Pas du tout.

**M. Inglis:** Non.

**Le sénateur St. Germain:** Vous fixez la production et le prix. J'ai déjà été président de l'Office de commercialisation du poulet de la Colombie-Britannique. Chaque fois que je dis cela, le sénateur Gustafson s'énervé.

**Le sénateur Tkachuk:** Cela ne veut pas dire que personne d'autre ne peut vendre du boeuf dans leur marché.

**M. Inglis:** Nous vendons seulement à nous-mêmes. C'est une boucle fermée. Vous avez absolument raison. D'autres intervenants peuvent vendre dans notre marché. Nous ne dictons pas l'offre.

Nous croyons avoir quelque chose d'unique à offrir. Les Canadiens de l'atlantique exigent un produit local. Ils vont chez Sobeys et Loblaws et demandent pourquoi il n'y a pas de produit local. Ils ne vont pas changer leur goût en matière de viande, mais ils cherchent des coupes de viande locales.

**M. Baglole:** Nous serons là pour leur en vendre.

**Le sénateur St. Germain:** Et si je comprends bien, la majorité des produits retournent à Co-op Atlantic. Si votre usine produit plus que les besoins de Co-op Atlantic, vous pouvez vendre à Sobeys ou Loblaws.

**M. Inglis:** C'est exact.

**Le sénateur St. Germain:** En fait, vous n'êtes pas différent de l'Office de commercialisation. C'est comme cela que nous fonctionnions.



**Mr. Baglole:** The difference is that we only deal with the shareholders involved in our company. We do not dictate the price of anybody else's product.

**Senator St. Germain:** I do not wish to be argumentative, but in a marketing board arrangement, you buy shares or you buy quota.

**Senator Tkachuk:** They do not fix prices like you did with chicken.

**Senator St. Germain:** We did. I apologize. Will you forgive me?

**Senator Tkachuk:** As well as eggs and cheese.

**Senator Gustafson:** I just wish to welcome you here. You have an exciting program. Senator St. Germain missed out on one count. The difference between the marketing boards and you is that you can still sell beef into the U.S. if you want.

**Mr. Baglole:** We can sell wherever we want.

**Senator Gustafson:** That is quite a difference. It changes the entire program.

The cattle business is quite a free enterprise business. It is probably the most free enterprise business there is.

I fed cattle for years. When the Alberta government was subsidizing fed steer at \$70 a head, it was impossible to feed steer in Saskatchewan and come out ahead. You could not do it. You had to go to Alberta. Alberta is a great free enterprise supporter, but they were subsidizing their beef.

You know how the beef industry works: A buyer will come in. He may be with the Iowa Beef Producers. He has deep pockets. He says, "I will give you \$1.20 for those 600-pound calves." How will your farmers react when you cannot meet the price of that buyer?

**Mr. Baglole:** They will look at it long and hard. There is no question about that.

Our closest competitor will be in Ontario. They process 10,000 cattle a week. We are at 500. Are they really worried about us taking any market share away from them? Would they come down and offer us more money than they are paying their customers in Ontario?

We know that there will be some competition. I think that they have more to lose by trying to outbid us in their home market, which is Ontario, than we do with them being in our yard, so to speak.

**Senator Gustafson:** You make a good point. An example of this was the millers in Manitoba. Independent, small millers were doing very well. They figured that as long as they did not get too big, the big players would not come in and knock them off. If they got too big, they would be out of business.

**M. Baglole:** La différence, c'est que nous traitons seulement avec les actionnaires de notre compagnie. Nous ne dictons pas le prix des produits de tout autre intervenant.

**Le sénateur St. Germain:** Je ne veux pas m'obstiner, mais dans un arrangement d'office de commercialisation, on achète des actions ou l'on achète des quotas.

**Le sénateur Tkachuk:** Ils ne fixent pas les prix comme vous le faisiez pour les poulets.

**Le sénateur St. Germain:** Nous le faisons. Je m'excuse. Allez-vous me pardonner?

**Le sénateur Tkachuk:** Et aussi pour les oeufs et le fromage.

**Le sénateur Gustafson:** Je veux seulement vous souhaiter la bienvenue. Vous avez un programme fascinant. Le sénateur St. Germain a oublié un élément. La différence entre les offices de commercialisation et vous, c'est que vous pouvez encore vendre du boeuf aux États-Unis si vous le voulez.

**M. Baglole:** Nous pouvons vendre n'importe où.

**Le sénateur Gustafson:** C'est toute une différence. Cela change tout le programme.

Le secteur du bétail, c'est vraiment de la libre entreprise. C'est probablement le secteur le plus fortement axé sur la libre entreprise.

J'ai engraisé du bétail pendant des années. Quand le gouvernement de l'Alberta subventionnait le bouvillon gras à hauteur de 70 \$ par tête, c'était impossible d'engraisser des bouvillons en Saskatchewan de manière rentable. Il n'y avait pas moyen. Il fallait aller en Alberta. L'Alberta est un grand champion de la libre entreprise, mais la province subventionnait son boeuf.

Vous savez comment fonctionne l'industrie du boeuf: un acheteur se présente. Il représente peut-être les producteurs de boeuf de l'Iowa. Il a beaucoup d'argent. Il dit: «Je vais vous donner 1,20 \$ pour ces veaux de 600 livres». Comment vos producteurs réagiront-ils quand vous ne pourrez pas égaler le prix offert par cet acheteur?

**M. Baglole:** Ils vont y réfléchir sérieusement. Il n'y a pas de doute là-dessus.

Notre plus proche concurrent sera l'Ontario. On y transforme 10 000 têtes de bétail par semaine. Nous en faisons 500. Est-ce qu'ils s'inquiètent vraiment de nous voir leur prendre une part du marché? Est-ce qu'ils viendraient nous offrir plus cher que ce qu'ils payent à leurs clients en Ontario.

Nous savons qu'il y aura de la concurrence. Je pense qu'ils ont plus à perdre en essayant d'offrir plus cher que nous dans leur marché local, c'est-à-dire l'Ontario, que nous en les ayant dans notre cour, pour ainsi dire.

**Le sénateur Gustafson:** C'est un bon argument. Les minotiers du Manitoba en sont un bon exemple. Les petits minotiers indépendants se débrouillaient très bien. Ils se disaient que tant et aussi longtemps qu'ils ne prendraient pas trop d'importance, les grandes entreprises ne viendraient pas leur faire de la misère. S'ils devenaient trop gros, ils seraient balayés.

They were selling shares in this milling plant. They built about three of them. They were wondering if they should get any bigger. Would that attract Robin Hood?

**Mr. Baglole:** The Maritimes is deficient in beef. We will have to import beef. We will have to import beef with this new plant. As Mr. Inglis said, we will not come close to filling the demand for beef in Atlantic Canada.

We want to do a good job with what we have. We will work with our partners. We think we can be successful in our area. We are not looking to be the Cargills of Atlantic Canada. We want only to service our area.

**Senator Gustafson:** I wish you well.

**Senator Tkachuk:** For information purposes, what percentage of the market do you have in the Maritimes?

**Mr. Inglis:** Twelve per cent.

**Senator Lawson:** It is refreshing to hear about a positive program. Maybe you should rename it the Prince Edward Island Beef Boutique. It would have a certain caché.

**Mr. Baglole:** If it would make more money for us, we would probably try it.

**Senator Lawson:** I spend a lot of time in California, as I mentioned before, and in the last six months I have been witnessing the grocery wars there. There has been a five-month strike amongst the major supermarkets. It was not because of a conflict or labour-management relations, it was because of fear of Wal-Mart, who came in with their superstores, their low prices, low wages and very few benefits. The supermarkets decided they had to get costs down by at least 14 per cent, whether it was by reducing pensions, welfare contributions or salaries. They had a good relationship with their employees and were terrified of this monster coming in. Wal-Mart has a million employees throughout the world so they have some buying power. That is behind them now, but it did cause a great adjustment in the industry. That is the Wal-Mart plan, to try to drive everyone down. Then they have a policy whereby at the end of each year, their suppliers must automatically reduce prices by 5 per cent if they want to supply for the next year. This off-sourcing and going offshore is the in thing, particularly in the United States, and all over the world. They buy a lot of their products from India, China and elsewhere.

They are now talking in the U.S. about shipping offshore to India, that they expect to lose 6 million jobs in the next decade. Everyone says it is wonderful. It is wonderful except when you start talking about infrastructure, taxes and so on. Who will be bringing enough money to pay these taxes?

I like your program and what you have laid out. You seem to have a good grip on what you are doing. I wish you success. I think you are doing it very well.

On vendait des actions dans une minoterie. On en a construit deux ou trois. Les gens là-bas se demandaient s'ils devraient prendre encore plus d'importance. Est-ce que cela attirerait Robin Hood?

**M. Baglole:** Les Maritimes manquent de boeuf. Nous devons importer du boeuf. Il nous faudra importer du boeuf avec cette nouvelle usine. Comme M. Inglis l'a dit, nous serons loin de répondre à la demande de boeuf dans le Canada atlantique.

Nous voulons faire du bon travail avec ce que nous avons. Nous allons travailler avec nos partenaires. Nous pensons pouvoir réussir dans notre région. Nous ne cherchons pas à devenir la Cargills du Canada atlantique. Nous voulons seulement servir notre région.

**Le sénateur Gustafson:** Je vous souhaite le meilleur succès.

**Le sénateur Tkachuk:** À titre d'information, quel pourcentage du marché avez-vous dans les Maritimes?

**M. Inglis:** Douze pour cent.

**Le sénateur Lawson:** Cela fait du bien d'entendre parler d'un programme positif. Peut-être devriez-vous le rebaptiser la boutique de boeuf de l'Île-du-Prince-Édouard. Cela aurait un certain cachet.

**M. Baglole:** Si cela nous permettait de faire plus d'argent, nous le ferions probablement.

**Le sénateur Lawson:** Je passe beaucoup de temps en Californie, comme je l'ai déjà dit, et depuis six mois, j'observe la guerre des magasins d'alimentation là-bas. Il y a eu une grève de cinq mois dans les grands supermarchés. Ce n'était pas à cause d'un conflit patronal syndical, mais parce qu'on avait peur de Wal-Mart, qui est arrivé avec ses supermarchés, ses bas prix, ses bas salaires et ses services réduits au minimum. Les supermarchés ont décidé qu'il leur fallait réduire leurs coûts d'au moins 14 p. 100, que ce soit en réduisant les pensions, les cotisations de bien-être ou les salaires. Ils avaient de bonnes relations avec leurs employés et étaient terrorisés par l'arrivée de ce monstre. Wal-Mart compte un million d'employés dans le monde entier et a donc un énorme pouvoir d'achat. C'est maintenant chose du passé, mais cela a causé tout un bouleversement dans le secteur. C'est le plan de Wal-Mart, d'essayer d'obliger tout le monde à baisser ses prix. Ils ont aussi une politique en vertu de laquelle à la fin de chaque année, les fournisseurs doivent automatiquement réduire les prix de 5 p. 100 s'ils veulent continuer de fournir leurs produits l'année suivante. Cet approvisionnement à l'extérieur, à l'étranger est à la mode, en particulier aux États-Unis et partout dans le monde. Ils achètent beaucoup de leurs produits en Inde, en Chine et ailleurs.

Aux États-Unis, il est maintenant question d'aller s'installer à l'étranger, en Inde, et l'on s'attend à perdre six millions d'emplois d'ici 10 ans. Tout le monde dit que c'est magnifique. C'est magnifique, sauf lorsqu'on commence à réfléchir à l'infrastructure, aux impôts, et cetera. Qui gagnera assez d'argent pour payer des impôts?

J'aime votre programme et ce que vous nous avez présenté. Vous semblez savoir où vous vous en allez. Je vous souhaite le meilleur succès. Je pense que vous vous y prenez très bien.



**Mr. Inglis:** I would like to comment on that, though. The reason Co-op Atlantic is in the beef business, and that was the one we started with, is we recognize exactly what you were saying. We are trying to say what differentiates us, because we have 12 per cent, 15 per cent, of the market. What differentiates us is how will we survive even against Loblaws, let alone Wal-Mart — because Loblaws is getting ready for Wal-Mart. One of the things we identified, and we did a lot of focus groups, was that in Atlantic Canada they will support local product. They will not pay extra for it, but when products are side by side, they will buy local. We started with the beef, and it has resonated. We do that now with eggs. We work with the egg producers. Loblaws brings in eggs from Ontario and Quebec. We do not. We only sell eggs from Atlantic Canada.

We are buying our cereals now, as much as possible, in Atlantic Canada. We looked at kitty litter. That is a simple thing, but we now do all our own kitty litter packaging in Atlantic Canada. We employ four more people. If we can tell that story, and do more and more of that, then we are starting to re-energize these rural areas. It really does work, because Canadians will support Canadians if they know the story. They will not pay a premium, though. We are somewhat excited because we think there is also an opportunity in the pork business in Atlantic Canada.

**Senator Lawson:** The whole world is recognizing Canada in many areas. If you have been following the story of the diamonds in the Northwest Territories, first DeBeers said there were none there. Not only are there diamonds, but when people are talking about them there are other things at play. The environmentalists and so on are saying, "Wait a minute, DeBeers brought some diamonds into the United States and they turned out to be blood diamonds." Then some of them were having their cutting done offshore and the quality was not as good as it should be. Then they said, "Hold it, here is Canada, where there are quality traders, honest traders and quality craftsmanship. By the way, it is not a conflict zone, they are not shooting each other." Now, in many cases, Canadian diamonds, with the little polar bear logo, sell at a premium. I think you are doing it exactly right. You are exploiting what you have there, the best thing you have going for you, which is your local product.

**Mr. Inglis:** We are educating the consumer that it is available and is as good as, or better than, everything else coming in, so at equal pricing they will buy it every time.

**Senator Lawson:** We have to stop apologizing for being Canadian and let the world know that we are as good as anyone else.

**M. Inglis:** Je voudrais faire un commentaire là-dessus. La raison pour laquelle Co-op Atlantic est dans le secteur du boeuf, et c'était d'ailleurs notre point de départ, c'est que nous sommes conscients précisément de ce que vous dites. Nous essayons de marquer notre différence, puisque nous avons 12 p. 100, et peut-être 15 p. 100 du marché. Ce qui nous différencie, c'est ce qui nous permettra de survivre face à Loblaws, sans même parler de Wal-Mart, parce que Loblaws se prépare à subir l'assaut de Wal-Mart. Nous avons fait beaucoup de réunions de groupes témoins et nous avons notamment déterminé que les gens vont appuyer un produit local dans le Canada atlantique. Ils ne sont pas prêts à payer plus cher, mais quand deux produits sont côte à côte, ils achètent le produit local. Nous avons commencé par le boeuf et cela a bien marché. Nous le faisons maintenant pour les oeufs. Nous travaillons avec les producteurs d'oeufs. Loblaws importe tous ses oeufs de l'Ontario et du Québec. Pas nous. Nous vendons seulement des oeufs du Canada atlantique.

Nous achetons maintenant nos céréales, dans la mesure du possible, dans le Canada atlantique. Nous faisons aussi de la litière pour chats. Ce n'est pas grand-chose, mais nous emballons maintenant notre propre litière pour chats dans l'Atlantique. Nous employons quatre personnes de plus. Si nous pouvons nous faire connaître et être présents dans un nombre croissant de crèches, alors nous allons commencer à revitaliser les régions rurales. Cela fonctionne vraiment, parce que les Canadiens n'hésitent pas à appuyer des Canadiens quand ils sont au courant de la situation. Ils refusent toutefois de payer plus cher. Nous sommes assez excités parce que nous croyons aussi qu'il y a des possibilités dans le secteur du porc dans le Canada atlantique.

**Le sénateur Lawson:** Le monde entier reconnaît l'excellence du Canada dans de nombreux domaines. Si vous avez suivi le dossier des diamants dans les Territoires du Nord-Ouest, vous savez qu'au début, la compagnie DeBeers a dit qu'il n'y en avait pas là-bas. Non seulement il y a des diamants, mais leur présence soulève aussi d'autres questions qui sont en jeu. Les environnementalistes, entre autres, disent: «Un instant! DeBeers a importé aux États-Unis des diamants qui se sont révélés être des diamants de la guerre». Et puis il y en avait qui étaient taillés à l'étranger et la qualité n'était pas ce qu'elle aurait dû être. Alors, ils ont dit: «Attendez voir, il y a le Canada, où l'on trouve des marchands honnêtes et respectables et des artisans habiles. En plus, ce n'est pas une zone de conflit, ils ne se tirent pas dessus dans ce pays». Aujourd'hui, bien souvent, les diamants canadiens, identifiés par le petit logo en forme d'ours polaire, se vendent à des prix alléchants. Je pense que vous vous y prenez exactement de la bonne façon. Vous exploitez les atouts que vous avez là-bas, c'est-à-dire votre produit local.

**M. Inglis:** Nous faisons l'éducation du consommateur en lui disant que le produit est disponible et qu'il est aussi bon sinon meilleur que les produits qui viennent d'ailleurs; donc, à prix égal, les gens n'hésitent pas à l'acheter.

**Le sénateur Lawson:** Nous devons cesser de nous excuser d'être Canadiens et faire savoir au monde entier que nous sommes aussi bons que n'importe qui d'autre.

**Senator Callbeck:** You have made a great presentation here tonight. I agree with you that this is a great fit for Prince Edward Island, with our crop rotation and all the re-grown potatoes and so on. I just want to again thank you for coming. I certainly wish you well.

**Senator Mercer:** You talked about the 135 Co-op Atlantic outlets through which you will be selling product to other retailers. Have you identified who those retailers are now?

**Mr. Inglis:** No.

**Senator Mercer:** Since I live in the city I do not have access to Co-op Atlantic. I would like to be part of the program, so I would have to drive to Windsor to buy my beef?

**Mr. Inglis:** That is right. It will come. As we get closer to our launch date, we have put together our executive management team on which we have a marketing person. He is working on that. One of our biggest opportunities will be a ground beef program. That will be unique to Atlantic Canada. There is no ground beef being processed in Atlantic Canada now. I will be surprised if we do not have a high grade, local ground beef program for Sobeys, Loblaws and ourselves. They have to bring it in and the shelf life is very short. You will probably be able to buy local ground beef in the city, hopefully within 12 months.

**Senator Mercer:** You have your own brand, which is Atlantic Tender Beef Classic. Have you identified what other products will be called?

**Mr. Baglole:** That will be up to a partnership between the plant and the customer. If it is Sobeys or whoever, really the sky is the limit as to what another retailer might request and what we can do to accommodate them. Those will be decided down the road.

**Senator Mercer:** When I am at the cottage in Pictou County, I will look into it.

**The Deputy Chairman:** In the last several weeks, have you by chance heard from any of these people in Alberta who are thinking along the same lines, but obviously in a different context?

**Mr. Baglole:** We have not had direct contact. We did have quite a number from the U.S. and from the West. There were some Western people who spent a couple of days with Co-op Atlantic, spent a day with us looking at it from a plant perspective, looking at ways to bring co-operation to the agricultural industry. We are expecting to hear back from a lot of those people. We have not yet heard from those Alberta people specifically.

**Le sénateur Callbeck:** Vous nous avez fait un excellent exposé ce soir. Je reconnais que ce projet convient à merveille à l'île-du-Prince-Édouard, étant donné notre rotation des cultures et la repousse des pommes de terre et tout le reste. Je veux seulement vous remercier une fois encore d'être venu. Je vous souhaite assurément le meilleur succès.

**Le sénateur Mercer:** Vous avez parlé des 135 magasins de Co-op Atlantic par l'entremise desquels vous allez vendre votre produit à d'autres détaillants. Avez-vous déterminé quels seront ces détaillants?

**M. Inglis:** Non.

**Le sénateur Mercer:** Comme j'habite en ville, je n'ai pas accès à un magasin de Co-op Atlantic. J'aimerais participer au programme et il me faudrait donc aller en voiture jusqu'à Windsor pour acheter mon boeuf?

**M. Inglis:** C'est bien cela. Cela s'en vient. À mesure que nous nous rapprochons de notre date de lancement, nous avons mis sur pied notre équipe de cadres de direction qui comprend un spécialiste du marketing. Il travaille à ce dossier. Le boeuf haché est l'un des secteurs les plus prometteurs. Ce sera unique dans le Canada atlantique. Actuellement, personne ne fabrique du boeuf haché dans l'atlantique. Cela m'étonnerait que nous n'ayons pas un programme pour écouler du boeuf haché local et de grande qualité dans les magasins Sobeys, Loblaws et ailleurs. Ils doivent l'importer et c'est un produit qui a une durée de conservation très courte. Vous pourrez probablement acheter du boeuf haché local en ville, d'ici un an, nous l'espérons.

**Le sénateur Mercer:** Vous avez votre propre marque, qui s'appelle Atlantic Tender Beef Classic. Avez-vous décidé quelle sera l'appellation des autres produits?

**M. Baglole:** Ce sera décidé en partenariat entre l'usine et le client. Dans le cas de Sobeys, par exemple, les possibilités sont illimitées quant à ce qu'un détaillant pourrait demander et ce que nous pourrions faire pour être son fournisseur. Tout cela sera décidé à l'avenir.

**Le sénateur Mercer:** Quand je séjournerai au chalet, dans le comté de Pictou, j'essayerai d'acheter vos produits.

**La vice-présidente:** Ces dernières semaines, avez-vous par hasard entendu des interventions de la part d'Albertains qui envisagent un programme semblable, mais évidemment dans un contexte différent?

**M. Baglole:** Nous n'avons pas eu de contact direct avec eux. Nous avons communiqué avec beaucoup de gens des États-Unis et de l'Ouest. Il y a des gens venus de l'Ouest qui ont passé quelques jours chez Co-op Atlantic, et qui ont passé une journée à discuter avec nous pour examiner l'affaire sous l'angle de l'usine, cherchant des moyens d'instaurer la coopération dans le secteur agricole. Nous comptons que beaucoup de ces gens-là vont reprendre contact avec nous. Nous n'avons pas encore eu de contact direct avec les gens de l'Alberta en particulier.



**The Deputy Chairman:** Thank you very much. You have given us a very good presentation tonight. There are many things to be learned from you by other parts of the country. We wish you the greatest success.

The committee adjourned.

OTTAWA, Thursday, April 22, 2004

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 8:35 a.m. to examine the issues related to the development and marketing of value-added agricultural, agri-food and forest products, on the domestic and international markets.

**Senator Joyce Fairbairn** (*Deputy Chairman*) in the Chair.

[English]

**The Deputy Chairman:** This committee, as you know, has been dealing with issues related to the development and marketing of value-added agricultural, agri-food and forest products both on the domestic and international markets. This morning we have invited officials from Canadian Organic Growers to provide us with an overview of the issues their industry is facing in relation to value-added product opportunities for our farmers. The Canadian Organic Growers is a national organization representing farmers, gardeners and consumers. Its mission is to be a leading information and networking resource on organic production in Canada, promoting the methods and techniques of organic growing along with the associated environmental, health and social benefits.

Appearing before us today and very welcome, are its president, Ms. Janine Gibson, Ms. Laura Telford, the executive director and Mr. Tom Manley, board member and chair of the Ottawa chapter. Each will make a presentation.

**Ms. Janine Gibson, President, Canadian Organic Growers:** Good morning. It is a pleasure to be here with you. I feel I have arrived in spring because in Manitoba and the Prairies the crocuses are just barely pecking their way out of the ground. As mentioned, Canadian Organic Growers is a national organization. We have a membership of over 1600 growers, gardeners and farmers from across the country. I am most familiar with those in the Prairies. As an organic inspector, I have visited over 700 farms across Western Canada and into Southern Ontario. We are committed to organic production methods and have formed 14 chapters across the country, which support each other in learning more about organic production. Although this is a traditional form of agriculture, in more recent times we have had to learn a lot of techniques from one another to reduce chemical dependency.

**La vice-présidente:** Merci beaucoup. Vous nous avez fait ce soir une très bonne présentation. Dans les autres régions du pays, on aurait beaucoup de choses à apprendre de vous. Nous vous souhaitons le meilleur succès.

La séance est levée.

OTTAWA, le jeudi 22 avril 2004

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui à 8 h 35 pour examiner les questions liées au développement et à la commercialisation des produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée sur les marchés national et international.

**Le sénateur Joyce Fairbairn** (*vice-présidente*) occupe le fauteuil.

[Traduction]

**La vice-présidente:** Ce comité, comme vous le savez, traite depuis quelque temps des questions liées au développement et à la commercialisation des produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée sur les marchés national et international. Ce matin, nous avons invité des représentants de Canadian Organic Growers, pour qu'ils nous donnent un aperçu des enjeux auxquels est confrontée leur industrie en ce qui concerne les possibilités de produits à valeur ajoutée pour nos agriculteurs. Canadian Organic Growers est une organisation nationale qui représente les agriculteurs, les jardiniers et les consommateurs. Sa mission est d'être une ressource de pointe d'information et de réseautage sur la production biologique au Canada, qui fait la promotion des méthodes et techniques de cultures biologiques, ainsi que des avantages sociaux, environnementaux et pour la santé qu'elle représente.

Nous accueillons avec grand plaisir, aujourd'hui, la présidente de l'organisation, Mme Janine Gibson, sa directrice exécutive, Mme Laura Telford et M. Tom Manley, membre du conseil d'administration et président de la section régionale d'Ottawa. Chacun doit faire une présentation.

**Mme Janine Gibson, présidente, Canadian Organic Growers:** Bonjour. C'est un plaisir que d'être ici, avec vous. J'ai vraiment l'impression d'être entrée dans le printemps, parce qu'au Manitoba et dans les Prairies, les crocus commencent à peine à apparaître timidement sur nos terrains. Comme l'a dit madame la présidente, Canadian Organic Growers est une organisation nationale. Nous avons un effectif de plus de 1 600 cultivateurs, jardiniers et agriculteurs de tout le pays. Je connais surtout ceux des Prairies. En ma qualité d'inspecteur biologique, j'ai visité plus de 700 fermes de l'Ouest du Canada et du Sud de l'Ontario. Nous nous consacrons aux méthodes de production biologique et nous avons formé 14 sections régionales dans tout le pays, qui s'entraident pour en apprendre plus sur la production biologique. Bien que ce soit une forme traditionnelle d'agriculture, depuis quelques années, nous avons dû apprendre beaucoup de techniques les uns des autres pour réduire notre dépendance sur les produits chimiques.

I will begin by giving a definition of what organic agriculture is. It is a holistic system of production designed to both optimize productivity and encourage diversity in the communities within the agro ecosystem including soil organisms, plants and people; diversity at all levels below the soil and above the soil. The principal goal is to develop productive enterprises that are sustainable and yet harmonious with the environment. This definition is taken from the draft of our organic standard that is currently being updated. This was part of the original 1999 Canadian organic standard and we continue to work with this definition.

I would like to point out that there are two streams of organic food distribution. Not too long ago, organics was primarily a niche market and people adopting it were considered to be opting out of mainstream agriculture. This image is changing. Organics is now a \$23-billion global market. In Canada, although the percentage of the total market is still small, between 1 to 2 per cent, organics is growing at a rate faster than any other sector of agriculture, at around 20 per cent a year. Large multinational corporations have gotten on the bandwagon and now many of the large players in the food industry such as the Campbell Soup Company, Heinz and Cargill are developing significant organic operations.

Not so long ago organic products were only available in markets and health food stores but today Loblaws carries dozens of organic products and the majority are sold through mainstream supermarkets. Not everyone embraces this move to mainstream. Many think it is a mistake to adopt the conventional food distribution system with all its pitfalls, specifically that it does not make sense to grow large quantities of food that have to travel great distances which reduces freshness and in many cases nutritional value. Vertically integrated corporations, with their large power, exert downward pressure on prices and do not necessarily support local farmers or local communities. Much of the organic product distributed through mainstream stores does little for the Canadian economy. For this reason Canada and many parts of the world are developing a vibrant parallel food distribution system that emphasizes local production for local consumption. This increases greater community and environmental health with a greater share of the proceeds actually going to the farm families and the communities that support them.

Alternative distribution methods that embrace bioregional production and consumption, such as farmers markets and community-supported agriculture farms, are springing up across the country. This is a different breed of farmer. Many are young urbanites while others are middle-aged career changers. Both lack

Je vais commencer par donner une définition de ce qu'est l'agriculture biologique. C'est un système intégral de production conçu à la fois pour optimiser la productivité et encourager la diversité dans les communautés de l'agro-écosystème, y compris la faune des sols, les plantes et les humains; la diversité à tous les niveaux en dessous et au-dessus du sol. Notre organisation a pour objectif principal de favoriser l'épanouissement d'entreprises productives qui sont viables tout en vivant en harmonie dans l'environnement. Cette définition est tirée de l'ébauche de notre norme biologique, que nous sommes en train de mettre à jour. Elle faisait partie déjà de la norme originale de 1999, et nous continuons de travailler avec cette définition.

J'aimerais souligner qu'il y a deux circuits de distribution des aliments biologiques. Il n'y a pas si longtemps, les produits biologiques étaient surtout un créneau du marché, et les gens qui l'adoptaient étaient considérés comme abandonnant l'agriculture conventionnelle. Cette image est en train de changer. Les produits biologiques représentent maintenant un chiffre de 23 milliards de dollars sur le marché mondial. Au Canada, bien qu'ils n'aient encore qu'un petit pourcentage du marché global, soit entre 1 et 2 p. 100, les produits biologiques affichent une croissance beaucoup plus rapide que tout autre secteur de l'agriculture, à environ 20 p. 100 par année. De grandes multinationales sont entrées dans le mouvement et, maintenant, de nombreux grands intervenants de l'industrie alimentaire, comme les compagnies Campbell Soup, Heinz et Cargill sont en train de mettre sur pied de vastes cultures biologiques.

Il n'y a pas si longtemps, les produits biologiques n'étaient accessibles qu'au marché et dans les boutiques d'aliments naturels, mais aujourd'hui, Loblaws offre des douzaines de produits biologiques, et la majorité de ce genre de produits sont vendus dans les supermarchés ordinaires. Toutefois, ce n'est pas tout le monde qui entre dans le mouvement. Nombreux sont ceux qui pensent que c'est une erreur que d'adopter le réseau conventionnel de distribution des aliments, avec tous ses pièges, surtout qu'il ne semble pas sensé de cultiver de vastes quantités d'aliments qui doivent parcourir de vastes distances, ce qui réduit leur fraîcheur et, bien souvent, leur valeur nutritive. Les sociétés verticalement intégrées, avec leurs vastes pouvoirs, exercent des pressions à la baisse sur les prix et n'appuient pas forcément les cultivateurs locaux ou les communautés locales. Une grande partie des produits biologiques distribués par l'entremise des magasins ordinaires ont peu de valeur pour l'économie canadienne. C'est pourquoi le Canada, et de nombreux autres pays, sont en train de créer un réseau parallèle de distribution des aliments qui met l'accent sur la production locale, pour la consommation locale. Cela stimule la santé communautaire et environnementale, et une plus grande part des profits revient aux familles d'agriculteurs et aux communautés qui les appuient.

Des modes différents de distribution, qui embrassent la production biologique et la consommation régionale, comme les marchés en plein air et les fermes agricoles soutenues par les communautés, sont en train de surgir partout au pays. C'est une race différente de cultivateurs. Bon nombre d'entre eux sont des



traditional farm backgrounds. These young people are ignoring the conventional distribution system and establishing direct relationships with consumers of their products.

The farm family in this situation gets a larger share of the revenue and the consumer is happy because she can trust her food supply and directly support the person who grows it. As a bonus she gets a higher quality product that often tastes better. We all remember how good food tasted from our grandparents' garden, yet so few people have the time today to have their own gardens. This brings us to the issue of organic certification.

I am often asked how you know if something is truly organic. I say the best way is to grow it yourself, the next is to know the farmer, and the last is ensure it is certified organic. For mainstream organics, where the consumer generally does not have a trust relationship with the farm family, a significant issue is organic certification.

Canada has had a voluntary standard in place since 1999, as I mentioned earlier, but recent external pressures are forcing us to move towards a mandatory standard enshrined in regulation. Recently the Canadian Food Inspection Agency has developed a regulatory framework proposal to put to the government for approval. This process could take at least a year to complete. We in the sector have been working toward a clear, effective regulation that is practical and affordable to implement. We must have a regulation in place as soon as possible in time to negotiate organic equivalents with the other countries with which we engage in trade.

We hope to see no interruption to current organic trade that is in place, and we hope to see improved opportunities to capture emerging markets in organic consumption for our farm families in Canada. Regulation is needed to authorize the specific duties of the federal and provincial authorities and the developing organic supervisory body. This regulation must set out procedures for cooperation between the governments and the organic supervisory body and to ensure regular accountability.

Due to a lack of resources and over-reliance on volunteerism, factions have crippled the development of the organic sector, especially in creating a national organic supervisory body. Outside of Quebec and British Columbia, no provincial associations exist with effective communication strategies. Leadership is key, and the organic supervisory body needs dedicated support in federal and provincial ministries. There must

citadins, et d'autres des gens d'âge moyen qui prennent un virage dans leur carrière. Les uns comme les autres manquent de connaissances traditionnelles en matière de culture. Ces jeunes gens laissent de côté le système conventionnel de distribution et établissent des rapports directs avec les consommateurs de leurs produits.

La famille agricole dans cette situation garde une plus grande part des recettes, et le consommateur est satisfait parce qu'il peut avoir confiance dans son réseau d'approvisionnement et il appuie directement la personne qui cultive ses produits. En prime, il obtient un produit de meilleure qualité qui, souvent, a meilleur goût. Nous nous souvenons tous du goût des aliments qui venaient du jardin de nos grands-parents, et pourtant, tellement peu de gens ont, de nos jours, le temps d'entretenir un potager. Cela nous amène à la question de la certification biologique.

On me demande souvent comment je peux savoir que quelque chose est véritablement biologique. Je dis que la meilleure manière de le savoir est de le cultiver soi-même, et en deuxième lieu de connaître le cultivateur, et la dernière chose est de vérifier que c'est véritablement biologique. Pour les produits biologiques ordinaires, lorsque le consommateur n'entretient pas de rapports de confiance avec la famille agricole, la certification biologique revêt une grande importance.

Le Canada a, depuis 1999, une norme volontaire, dont je parlais tout à l'heure, mais des pressions externes subies récemment nous forcent à nous orienter dans le sens d'une norme obligatoire prescrite par un règlement. Récemment, l'Agence canadienne d'inspection des aliments a formulé une proposition de cadre de réglementation à présenter au gouvernement aux fins d'approbation. Ce processus pourrait prendre au moins un an à aboutir. Nous, dans le secteur, avons travaillé dans le sens d'un règlement clair et efficace, qui soit pratique et abordable à mettre en oeuvre. Nous devons avoir un règlement dès que possible pour pouvoir négocier des équivalents biologiques avec les autres pays avec lesquels nous faisons des échanges commerciaux.

Nous espérons qu'il n'y aura pas d'interruption dans le commerce de produits biologiques actuel, et nous espérons avoir des occasions de capturer les nouveaux marchés de la consommation biologique pour nos familles de cultivateurs du Canada. Il faut un règlement pour autoriser les fonctions particulières des autorités fédérale et provinciales et le nouvel organe de supervision biologique qui est en voie de création. Ce règlement doit prévoir des procédures relativement à la coopération entre les gouvernements et l'organe de supervision biologique, et exiger une reddition des comptes régulière.

Étant donné le manque de ressource et la dépendance excessive sur le bénévolat, des factions ont freiné les progrès du secteur biologique, particulièrement dans la création d'un organe national de supervision biologique. Hors du Québec et de la Colombie-Britannique, il n'existe pas d'associations professionnelles, avec des stratégies efficaces de communication. Le leadership est essentiel, et l'organe de supervision biologique

be ongoing support and a staff person coordinating regular national and regional communications through in-person and teleconference meetings.

**Ms. Laura Telford, Executive Director, Canadian Organic Growers:** I will take you through something that is called "Backgrounder No. 4" in your pile of papers. This will give you a bit of a snapshot of where our industry is right now.

I point out that data in our sector is very hard to come by. Until very recently, there have been very few concerted efforts to get data about production or about the retail value of the sector. Just recently, Agriculture and Agri-food Canada has contracted a past president of Canadian Organic Growers to try to get the data, and the contract just ended March 31. I thank them very much for allowing me to present this preliminary data to you. It has not been formally released.

What you see in front of you is from a report that was developed for Agriculture Canada. I will go through that. Some of the data are definitely not there yet. The report points out the need for further data collection, and we are hoping that, in the future, Statistics Canada will try to collect as detailed statistics as they do for conventional agriculture. It would really help our industry.

We are collecting data now because we are about to get a national regulation. These data will serve as a baseline. We are hoping that, by having a regulation, we will see increases in development in the sector. This will allow us to measure progress. This is the first real attempt to get solid data. Canadian Organic Growers has been keeping producer statistics since 1992, but we definitely have not been collecting the detail that is in this report.

The first graph shows the breakdown of small, medium and large farms across the country. You see a total of 3,100 certified organic farms. I am talking now about only those producers who have received organic certification. It takes three years to go through that process, and then you have to go through a rigorous packing process to get certification. We believe that at least 10 times that number of farmers are practising organic techniques throughout the country, and around 250 of them are now in that three-year transition process. In all of these data I present, I am not talking about those people; I am only talking about the people who have already completed the three-year process and have the certification. There are 3,100 of them across the country.

The key places where we have certified organic farms are Saskatchewan, Ontario, Quebec and British Columbia. You can see that from the chart. There has been steady growth in the number of organic farms since collection of data started in 1992.

besoin d'appuis concrets des ministères fédéral et provinciaux. Il faut un soutien continu et une personne-ressource pour coordonner des communications nationales et régionales régulières au moyen de réunions en personne et par téléconférence.

**Mme Laura Telford, directrice administrative, Canadian Organic Growers:** Je veux vous expliquer le document qu'on a intitulé «Note d'information numéro 4», dans votre liasse de documents. Cela vous donnera une espèce d'instantané de la situation actuelle de notre industrie.

Je voudrais souligner que les données, dans notre secteur, sont très difficiles à obtenir. Jusqu'à très récemment, il n'y avait que très peu d'efforts concertés pour obtenir des données sur la production, ou sur la valeur au détail du secteur. Tout récemment, Agriculture et Agroalimentaire Canada a retenu les services d'un ex-président de Canadian Organic Growers pour essayer d'obtenir les données, et le contrat vient d'arriver à échéance, le 31 mars. Je leur suis très reconnaissante de me permettre de vous présenter ces données préliminaires. Elles n'ont pas encore été publiées officiellement.

Ce que vous avez devant vous est extrait d'un rapport préparé à l'intention d'Agriculture Canada. Je vais vous l'expliquer. Certaines données manquent encore. Le rapport insiste sur la nécessité de recueillir d'autres données, et nous espérons que, à l'avenir, Statistique Canada essaiera de recueillir des statistiques aussi détaillées que pour l'agriculture conventionnelle. Cela serait vraiment très utile à notre industrie.

Nous recueillons actuellement des données parce que nous sommes sur le point d'avoir un règlement national. Ces données serviront de référence. Nous espérons qu'avec un règlement, nous pourrions observer une accélération du développement du secteur. Cela nous permettra de mesurer les progrès. C'est une première tentative pour essayer d'obtenir des données concrètes. Canadian Organic Growers tient des statistiques sur les producteurs depuis 1992, mais il est certain que nous n'avons jamais recueilli les données détaillées du genre de celles que contient ce rapport.

Le premier graphique montre la ventilation des petites, moyennes et grandes exploitations de tout le pays. Vous voyez un total de 3 100 exploitations «certifiées bio». Je ne parle ici que des producteurs dont les méthodes de culture ont été attestées comme étant biologiques. Ce processus prend trois ans et il reste encore, après cela, à passer par un processus rigoureux de suivi pour obtenir la certification. Nous pensons qu'il y a au moins dix fois plus de cultivateurs qui pratiquent les techniques de culture biologique dans le pays, et environ 250 d'entre eux sont actuellement en train de passer par ce processus de transition de trois ans. Dans toutes ces données que je vais présenter, je ne parle pas de ces gens-là; je ne parle que de ceux qui ont déjà achevé le processus qui dure trois ans et qui ont obtenu cette certification. Il y en a 3 100 dans tout le pays.

Les principaux endroits où nous avons des exploitations bio sont la Saskatchewan, l'Ontario, le Québec et la Colombie-Britannique. Vous pouvez le voir sur le graphique. On a observé une croissance régulière du nombre d'exploitations bio depuis le



That is the second figure on the first page. You can see that we are now levelling off. For a while, the growth curve was fairly steep. We are now at 3,100, but last year we were 3,120. We are not sure if this levelling is a result of some faulty data we received from Ontario or whether many farmers are opting out of certification. We do not think people are stopping the use of organic techniques, but they may be opting out of certification because they do not see the market benefits. Take that for what it is worth.

In terms of acreage and production value, which is on the next page, the first chart at the top, close to 1 million acres of land are under organic certification. Another 295,000 acres are considered organic, including rangeland, Crown land, natural and wild areas, many of the maple syrup plantations, and land used for wild crafting.

The value of the farm production is incredibly difficult to estimate, but we think, using the best data available, that it is in the ballpark of \$170 million.

Our largest export organic crop is the same as conventional agriculture; it is wheat. The graph on the second to last page shows the increase in wheat production since 1992. This is organic wheat production. We have seen a five-fold increase. It is now worth about \$18 million a year, and the industry right now believes that this export market is in jeopardy because of the potential introduction of genetically modified wheat in this country. We have lots of evidence to suggest that these numbers will crash if the government licences Monsanto's Roundup Ready wheat. The second most valuable commodity in organics is flax.

There were very few data to draw conclusions on imports here. Not many of the respondents actually filled out the forms, so the data are tentative. We do know that imports are about \$82 million worth of organic grocery products, around \$74 million in fresh produce and \$7 million in organic coffee. Much of this produce comes from the U.S.

Canadian market share in our industry is very variable depending on the commodity. In the dairy sector, for example, Canadians have 90 per cent market share, but when you look at organic groceries and organic produce, this decreases to 10 per cent and 22 per cent of market share. Most of this is being filled by U.S. imports.

You can see from this picture that the number of our farms is decreasing and consumer demand for organic food is increasing. We think that consumer demand is increasing by about 20 per cent per year. That is what the industry is telling us. A huge gap is developing, and that gap is being met by foreign imports. That does very little for the

début de la cueillette des données, en 1992. C'est le deuxième chiffre, à la deuxième page. Vous pouvez voir que nous atteignons un palier. Pendant un certain temps, la courbe de croissance était assez abrupte. Nous avons atteint la chiffre de 3 100 exploitations, mais l'année dernière, nous étions 3 120. Nous ne sommes pas sûrs que ce plafonnement soit attribuable à des données erronées que nous avons reçues de l'Ontario, ou si de nombreuses exploitations décident de renoncer à la certification. Nous ne pensons pas que les gens renoncent à la culture biologique, mais peut-être choisissent-ils de renoncer à la certification parce qu'ils n'en voient pas les avantages commerciaux. Interprétez cela comme vous le voulez.

Pour ce qui est de la superficie et de la valeur de production, à la page suivante, le premier graphique au haut de la page indique que près d'un million d'acres de terre ont la certification de culture biologique. En plus de cela, 295 000 acres sont considérées biologiques, qui englobent les grands pâturages libres, les terres de la Couronne, les zones naturelles et sauvages, un grand nombre d'érablières et des terres servant aux cultures sauvages.

La valeur de la production agricole est terriblement difficile à estimer, mais nous pensons, d'après les meilleures données dont nous disposons, que c'est de l'ordre de 170 millions de dollars.

Notre principale culture biologique destinée à l'exportation est la même qu'en agriculture conventionnelle; c'est le blé. Le graphique de l'avant dernière page illustre la hausse de la production de blé depuis 1992. C'est la production de blé bio. Elle a quintuplé. Elle vaut maintenant 18 millions de dollars par année, et l'industrie, actuellement, pense que ce marché de l'exportation est menacé par l'introduction potentielle de blé génétiquement modifié au pays. Beaucoup de données donnent à craindre un effondrement de ces chiffres si le gouvernement accorde un permis au blé Roundup Ready de Monsanto. Le deuxième produit le plus précieux, en culture biologique, est le lin.

On a trouvé très peu de données permettant de tirer des conclusions sur les importations ici. Très peu de répondants ont rempli les formules, donc, les données sont provisoires. Nous savons toutefois que les importations sont de l'ordre de 82 millions de dollars en produits biologiques d'épicerie, d'environ 74 millions de dollars en produits frais et 7 millions en café biologique. Ces produits proviennent en bonne partie des États-Unis.

La part du marché canadien dans notre industrie est très variable, selon le produit. Dans le secteur laitier, par exemple, les Canadiens ont 90 p. 100 du marché, mais si on regarde les produits biologiques d'épicerie et du potager, c'est 10 p. 100 et 22 p. 100, respectivement, de la part du marché. Le reste de ces produits vient, pour la plupart, des États-Unis.

Vous pouvez voir, d'après ces graphiques, que le nombre de nos exploitations est en baisse, et la demande des consommateurs pour des aliments biologiques est en hausse. Nous pensons que la demande des consommateurs augmente d'environ 20 p. 100 par année. C'est ce que nous dit l'industrie. Un énorme écart est en train de se créer, lequel est comblé par les importations de

Canadian economy. We are hoping that we can increase the number of Canadian producers who are farming under organic systems.

**Mr. Tom Manley, Chair of the Ottawa Chapter, Canadian Organic Growers:** I am from just south of Ottawa, Eastern Ontario. I grew up on a farm converted to organic production in 1988 by my parents. I am now owner of an organic farm service and supply business here in eastern Ontario, serving organic farmers throughout the eastern part of central Ontario and western Quebec.

I wish to carry on with a sentence that Ms. Telford concluded with, that organic production in Canada seems to be at a standstill while imports are increasing. Why is that?

You would think that if farmers will believe the value to farmers, consumers and the demand for organic food, why are they not converting to organic production much more readily? There are reasons they are not. These reasons are summarized in the two pages you have beside you.

The statistics as well as my personal anecdotal observations in addition to the anecdotal evidence from other people in the sector confirms that organic production has reached a plateau.

Any new farmers coming into the sector are replacing farmers who are retiring or who have left certified organic production. Any actual increase in acreage is the result of current organic farmers completing the transition of their last acres or growing their operation with purchases or rentals of further acres.

Why are they not converting more quickly? I make presentations regularly to conventional farmers giving them the story and the reasons are consistent. There is the question of perception. Conventional farmers largely perceive that organic farming is still a niche and still very marginal. This perception is confirmed by a systematic avoidance of the word "organic" by academia, institutions and government at all levels. There is a systematic avoidance of the word "organic" in policies, budgets, staffing, declarations or communications. When a minister of agriculture talks about agriculture, they rarely if ever use the word "organic." Thus, farmers conclude that if our leaders are not using the word it does not exist, for all intents and purposes.

Farmers perceive that organic cannot succeed, that weeds will overtake the fields, that animals will get sick and die and that yields will drop significantly. This perception persists because governments, institutions, academia and extension services are not out there giving the story. They are not out there using success cases and presenting those success cases to the farmers. The

l'étranger. C'est très peu rentable pour l'économie canadienne. Nous espérons pouvoir augmenter le nombre de producteurs canadiens qui emploient des techniques de culture biologique.

**M. Tom Manley, président de la section régionale d'Ottawa, Canadian Organic Growers:** Je viens du sud d'Ottawa, à l'est de l'Ontario. J'ai grandi sur une ferme convertie à la production biologique en 1988 par mes parents. Je suis maintenant propriétaire d'un service d'exploitation et d'approvisionnement en produits biologiques ici, dans l'est de l'Ontario, qui dessert des exploitations de toutes les régions de l'Est et du Centre de l'Ontario et de l'Ouest du Québec.

J'aimerais poursuivre sur une phrase de la conclusion de Mme Telford, soit que la production biologique au Canada semble s'être immobilisée alors que les importations sont en hausse. Pourquoi cela?

On pourrait penser que, si ces agriculteurs peuvent croire dans la valeur, pour les agriculteurs, les consommateurs et la demande, des aliments biologiques, pourquoi ne se convertissent-ils pas à la production biologique beaucoup plus rapidement? Il y a des raisons à cela. Ces raisons sont résumées dans les deux pages que vous avez près de vous.

Les statistiques, et mes propres observations, outre les données non scientifiques obtenues d'autres personnes, du secteur, confirment que la production biologique a atteint un palier.

Tout nouvel agriculteur qui arrive dans le secteur remplace ceux qui s'en sont retirés, ou qui ont renoncé à la production de produits biologiques certifiés. Toute augmentation réelle de la superficie est le résultat de l'aboutissement de la transition de leurs dernières acres de terrain par les agriculteurs biologiques actuels, ou qui augmentent leurs exploitations en achetant ou en louant d'autres terres.

Pourquoi la conversion ne se fait-elle pas plus rapidement? Je présente des allocutions régulièrement devant des agriculteurs conventionnels et je leur dis toujours la même histoire et les raisons sont toujours les mêmes. Il y a la question de la perception. Les agriculteurs conventionnels ont largement l'impression que la culture biologique est encore un créneau, encore une culture très marginale. Cette perception est confirmée par l'évitement systématique du terme «biologique» par les universités, les institutions et les gouvernements, à tous les niveaux. On évite systématiquement d'employer le terme «biologique» dans les politiques, les budgets, la dotation, les déclarations et les communications. Lorsqu'un ministre de l'Agriculture parle d'agriculture, il emploie rarement, sinon jamais, ce terme de «biologique». Ainsi, les agriculteurs concluent que si nos dirigeants n'emploient pas ce mot, il n'existe pas, à toutes fins pratiques.

Les agriculteurs ont l'impression que la culture biologique ne peut pas réussir, que les mauvaises herbes vont envahir les cultures, que les animaux deviendront malades et mourront et que les récoltes seront amplement diminuées. Cette perception persiste parce que les gouvernements, les institutions, les universités et les Services de vulgarisation ne sortent pas de leurs bureaux pour



farmers are not getting — other than from biased people like ourselves — the story that organics will succeed. There is no one out there giving validity to the claims being made.

Organic yields are lower than conventional yields, only confirming the perception. However, we must understand that organic yields are largely low because of our transition situation. While it takes three years to certify that a farmer is organic, it takes many years for a farm to master methods. During that interim period, yields will be lower either from animal or crop production. Until the farmer masters those organic techniques and rebalances the soil and minerals and gets a good biological system working, those yields will take years to recover. That transition period confirms to conventional farmers that yields are low.

Farmers must understand that it requires a combination of lower yields, higher sales prices and reduced input costs to deliver a better bottom line.

Farmers do not have confidence in the sustainability of organic premium prices. Currently, at the farm gate, prices range from 50 to 100 per cent premium over conventional equivalency. The farmers believe that if there is a large movement to organic production, supply will overlap demand and prices will drop. That is a fair statement and a valid concern. Stories out of Europe have confirmed this. Farmers must understand that there is more to organic farming than a premium price.

Some studies I have read suggested that organic farms would remain more profitable even if they were selling their products at conventional prices. The point is that conventional farmers, by reducing input costs and maintaining their yields through proven organic practices and selling at conventional prices can still improve their bottom line.

Organic farming is knowledge and management-intensive. Anyone can hire a local service company and spray the field, but it takes a real farmer to understand crop rotations, life cycles of pests, weed avoidance and so on. Farmers are busy people. Many farmers, as we know in Canada's current farm environment, are working off-farm to supplement their income. Intensive management, the learning curve and the labour involved are just out of reach for all those farms. They are avoiding organic because they do not have time for it; I hear that regularly.

remettre les pendules à l'heure. Ils ne font pas d'effort pour souligner les histoires de réussite et les présenter aux agriculteurs. Les agriculteurs n'entendent pas — à part de gens partiels comme nous-mêmes — de confirmation que la culture biologique peut réussir. Il n'y a personne pour valider les déclarations qui sont faites.

Les récoltes biologiques sont inférieures aux récoltes conventionnelles, ce qui ne fait que confirmer les perceptions. Cependant, nous devons comprendre que si elles sont inférieures, c'est largement attribuable à la situation de transition. Alors qu'il faut trois ans pour certifier qu'un agriculteur a des cultures biologiques, il faut de nombreuses années pour qu'une exploitation maîtrise les méthodes. Pendant cette période transitoire, les récoltes sont inférieures, que ce soit pour la production d'animaux ou de cultures. Tant que l'exploitant n'aura pas maîtrisé ces techniques biologiques, rééquilibré les sols et minéraux et créé un bon système biologique qui fonctionne bien, ces récoltes mettront des années à se rétablir. Cette période de transition confirme aux agriculteurs conventionnels que le rendement est plus faible.

Les agriculteurs doivent comprendre qu'il faut une combinaison de rendement inférieur et de prix de vente supérieur, avec des coûts réduits des facteurs de production pour obtenir, en bout de ligne, un résultat supérieur.

Les agriculteurs ne croient pas dans la durabilité des prix supérieurs des produits biologiques. Actuellement, les prix à la production sont supérieurs de 50 à 100 p. 100 à l'équivalent conventionnel. Les agriculteurs sont convaincus que s'il y a vaste mouvement vers la production biologique, l'approvisionnement dépassera la demande, et les prix tomberont. C'est une préoccupation justifiée. Des situations survenues en Europe peuvent le confirmer. Les agriculteurs doivent comprendre que la culture biologique, c'est plus que seulement le coût de production.

J'ai lu certaines études qui laissent entendre que les exploitations biologiques seraient plus rentables même si elles vendaient leurs produits aux prix conventionnels. Le fait est que les agriculteurs conventionnels, en réduisant les coûts de production et en maintenant le rendement avec des pratiques de culture biologique éprouvées et en vendant aux prix conventionnels, peuvent encore améliorer leur bilan net.

La culture biologique est axée sur le savoir et la gestion. N'importe qui peut embaucher une compagnie locale de services et pulvériser les champs, mais il faut un véritable agriculteur pour comprendre la rotation des cultures, les cycles de vie des parasites, l'évitement des mauvaises herbes, et cetera. Les cultivateurs sont des gens très occupés. De nombreux agriculteurs, nous le savons dans le contexte actuel des fermes au Canada, doivent travailler hors de la ferme pour faire l'appoint de leurs revenus. Une gestion intensive, la courbe d'apprentissage et le travail qui sont nécessaires sont carrément hors de portée de tous ces gens. Ils évitent la culture biologique parce qu'ils n'ont pas le temps de s'y attarder; j'entends cela régulièrement.

No one is marketing or supporting organic farmers. Sector associations, such as Canadian Organic Growers rely largely on volunteers are stretched to the limit. We do not have the capability to reach out to farmers, to market organics and to support them in their transition and in their very steep learning curve. With governments pulling out of extension services, governments are leaving it to the private sector to fill in the gap to provide education and support to farmers in general. When the private sector provides support to a farmer, it comes with a product to sell: a fertilizer, a pesticide, a genetically-modified seed or a production contract. That is how they are providing their extension services. The price is free, but the product costs a premium.

In organic agriculture, the very definition means low input. If the organic farmer does not buy a product, how will someone provide them with information and support? Organic farmers are not buying enough stuff to be able to finance the education support that is required in a steep learning curve.

The current commodity system in Canada is structurally designed against the core values of organic farming. Canada's production management is largely designed around commodity silos. Each commodity association, the corn growers, the soybean growers, the cattleman's association all drive for increased production of their commodity at the expense of every other commodity. There are a limited number of acres. If I am going to produce corn, I cannot produce soybeans and so forth.

Each commodity with wild mono-crop comes with its own line of inputs, supply management system, integrated markets, and policies and extension efforts on silos. On the contrary, organic agriculture requires integrated long-term crop rotations, integrated crops and livestock systems, diverse and direct marketing systems, seasonal production, volume-adapted production, occasional production and so on. Organic agriculture cannot fit into the commodity-managed structures in the current silos. There is a disconnect.

Supply management, as it is currently structured, although I am personally in favour of its intentions, hinders the arrival of new organic farmers.

There are two ways to increase organic farming. First, convert current farms to organic production, but they are hindered, as I have just explained. Second, welcome the new generation of farmers. These are the sons and daughters of current farmers and so people adopting farming as a new career as a young person or as a career shift at mid-life. These people are growing farms from small to larger scales. Fifty-four per cent of farms in Canada earn less than \$50,000 gross annual sales. These small farms cannot afford to get into supply-managed systems because

Personne ne commercialise ni n'appuie les agriculteurs biologiques. Les associations du secteur, comme Canadian Organic Growers, dépendent largement de bénévoles et sont grevées jusqu'à la limite. Nous n'avons pas les moyens d'approcher les agriculteurs, de mettre en marché les produits biologiques et de les appuyer dans la transition et leur courbe d'apprentissage très abrupte. Alors que les gouvernements se retirent des services de vulgarisation, ils comptent sur le secteur privé pour combler le manque et fournir soutien et éducation aux agriculteurs en général. Lorsque le secteur privé offre un soutien à un agriculteur, c'est parce qu'il a un produit à vendre: un engrais, un produit antiparasitaire, une semence génétiquement modifiée ou un contrat de production. C'est pour cela qu'ils fournissent des services de vulgarisation. C'est gratuit, mais le produit a un prix.

En agriculture biologique, la définition même du produit signifie peu de facteurs de production. Si le cultivateur biologique n'achète pas un produit, comment peut-on lui fournir de l'information et du soutien? Les agriculteurs biologiques n'achètent pas assez de produits pour pouvoir financer le soutien à l'éducation qui est nécessaire lorsque la courbe d'apprentissage est abrupte.

Le système agricole actuel du Canada est, de par sa structure, conçu pour aller à l'encontre des valeurs fondamentales de la culture biologique. La gestion de la production, au Canada, est largement conçue autour de silos de produits agricoles. Toute association agricole, les cultivateurs de maïs, les cultivateurs de soja, l'Association des éleveurs bovins, sont tous en faveur d'une production accrue de leurs produits, aux dépens de tout autre produit. La superficie disponible est limitée. Si je dois produire du maïs, je ne peux pas produire du soja, et toutes sortes d'autres choses.

Chaque produit, avec la monoculture spontanée, vient avec sa propre série de facteurs de production, son système de gestion de l'approvisionnement, ses marchés intégrés, et ses politiques et efforts de vulgarisation sur les silos. Tout au contraire, la culture biologique exige la rotation intégrée des cultures à long terme, des systèmes intégrés de culture et de d'élevage, des systèmes diversifiés et de marketing direct, une production saisonnière, une production adaptée au volume, une production occasionnelle, et cetera. L'agriculture biologique ne peut pas s'insérer dans les structures de gestion des produits et les silos actuels. Il y a déconnexion.

La gestion de l'approvisionnement, telle qu'elle est actuellement structurée, bien que j'appuie personnellement ses intentions, fait obstacle à l'arrivée de nouveaux agriculteurs biologiques.

Il y a deux façons d'augmenter la culture biologique. Tout d'abord, il faut convertir les exploitations actuelles à la production biologique, mais il y a des obstacles, comme je viens de l'expliquer. Deuxièmement, il faut accueillir la nouvelle génération d'agriculteurs. Ce sont les fils et les filles d'agriculteurs actuels, et aussi des gens qui adoptent l'agriculture comme nouvelle carrière, que ce soit des jeunes personnes ou des gens d'âge moyen qui veulent changer d'orientation. Ces gens-là créent des petites et des grandes



of the cost of quota and the first steppingstone to get into quotas requires such large herds and flocks that they cannot afford the capital required.

Supply management is maintaining the status quo with consolidation and keeping organic and all new farmers out of the system of eggs, milk, chicken and turkey. There is a severe lack of adapted and appropriately sized distribution and processing systems in Canada for small and organic farms. Even large organic farms are widely diversified. They have multiple products and small quantities. However, through consolidation in agri-business in Canada over the last decades, this has caused the closure of many small, community-based slaughterhouses, cheese factories and vegetable packing plants.

Organic farmers, being small or at least diversified, do not have the outlets necessary other than their own farm stores, which are few and far between, to sell their volume that is seasonally adapted, species- or variety-adapted and is seasonal in some cases.

Our system of agriculture in Canada today is against organic farming and, in fact, small farms in general. For that reason, it is difficult to get conventional farmers to switch and even more difficult to invite new farmers into the stream.

**The Deputy Chairman:** Thank you very much. We will begin with questions.

Senator Gustafson is from Saskatchewan and I am from Alberta. We have been on this committee since we were children, it seems, and we have travelled a lot across the country on a variety of farm issues. We have very often heard presentations on organic farming, presentations filled with pride and eagerness, as well as the frustration that we hear from you today.

On the federal side, I gather that there are two or three areas of major concern to you. One is the national regulations, and you mentioned they might take a year to implement. Is that an unreasonable time?

The second concern is with regard to communicating what you are doing and why it is beneficial to Canadians. Are you seeking assistance from the federal government on that issue?

exploitations. Cinquante-quatre pour cent des exploitations, au Canada, rapportent moins de 50 000 \$ de ventes brutes. Ces petites exploitations ne peuvent pas se permettre d'accéder aux systèmes de gestion des approvisionnements à cause des coûts des quotas et la première étape, pour accéder aux quotas, exige des troupeaux de telle ampleur qu'ils ne peuvent pas obtenir le capital nécessaire.

La gestion de l'approvisionnement préserve la situation actuelle en regroupant et en tenant à l'écart les agriculteurs biologiques et tous les nouveaux producteurs hors du réseau de production d'oeufs, de lait, de poulets et de dindes. On constate un grave manque de mécanismes adaptés et d'envergure appropriée de traitement et de distribution, au Canada, pour les petites exploitations et les exploitations biologiques. Même les grandes exploitations biologiques sont largement diversifiées. Elles ont de multiples produits, et des petites quantités. Cependant, les regroupements, dans le secteur agricole, au Canada, depuis quelques dizaines d'années, ont entraîné la clôture de nombreux abattoirs, fromageries et usines d'emballage de légumes communautaires, de modeste envergure.

Les agriculteurs biologiques, étant modestes, ou du moins diversifiés, n'ont pas les points de vente nécessaires, à part leurs propres boutiques de ferme, qui sont rares et éloignées les unes des autres, pour vendre un volume de production qui soit adapté aux saisons, aux espèces ou à la variété, et qui est saisonnier dans certains cas.

Notre système agricole, au Canada, de nos jours, est contre la culture biologique et, de fait, contre les petites exploitations agricoles en général. Pour cette raison, il est difficile d'amener les agriculteurs conventionnels à changer de domaine, et encore plus difficile d'inviter de nouveaux agriculteurs à entrer dans le mouvement.

**La vice-présidente:** Merci beaucoup, nous allons commencer avec les questions.

Le sénateur Gustafson vient de la Saskatchewan, et je viens de l'Alberta. Nous siégeons à ce comité depuis notre enfance, nous semble-t-il, et nous avons beaucoup sillonné le pays, pour étudier diverses questions touchant les exploitations agricoles. Nous avons très souvent entendu des présentations sur la culture biologique, des présentations remplies d'orgueil et d'enthousiasme, mais aussi de la frustration que nous entendons dans votre voix aujourd'hui.

Du côté fédéral, à ce que je comprends, il y a deux ou trois grands éléments de préoccupation pour vous. L'un est celui du règlement national, et vous avez dit qu'il pourrait prendre un an à entrer en vigueur. Est-ce un délai déraisonnable?

Le deuxième élément concerne la communication de ce que vous faites, et des raisons qui font que c'est avantageux pour les Canadiens. Est-ce que vous souhaitez obtenir l'aide du gouvernement fédéral pour cela?

The dip we see on the chart to which you directed us is not that large, but then the industry is not that large. Do you see that dip as a significant indicator of people not coming into organic farming, for the variety of reasons you have given, or others dropping out, or is it just a bit of a slowdown in organization?

**Ms. Gibson:** With regard to the timeline for regulation, we have been pleased to work in cooperation with the Canadian Food Inspection Agency and Agriculture and Agri-food Canada in developing this regulatory process assessment and getting feedback quite broadly from across the country in a series of hearings that have been held.

We think that once we have support in principle from the president of CFIA and the Minister of Agriculture, a timeline of one year to implement the regulation is quite appropriate. Under the Canada Agricultural Products Act we already have legislation under which it would fall. We would only need to specify a regulation under that act, and I have been assured that a year would be realistic, which would fit in with our need to meet some of the timelines of our international trading partners, like the European Union, who want a national system because they want to deal directly with governments rather than with specific independent certification bodies, over 25 of which function in Canada. They want a national system.

**The Deputy Chairman:** Have you had an opportunity to talk to the Minister of Agriculture directly?

**Ms. Gibson:** I believe our presentation is being put to him on April 29.

With regard to your next point about federal support or communication, in my presentation I said that it is important that we receive federal support, especially for an organic supervisory body. Factions have developed across the country and there are difficulties in having solid provincial communication. Only two provinces have provincial associations that communicate effectively with all their organic farmers. We desperately need communication support primarily. Because we have been relying on volunteerism, the degree of effectiveness and, to be frank, professionalism in communication is not the best. Many of the volunteers are dedicated farm families that have been involved in this for the last 10 years, but their skills are primarily in production, not necessarily in communication. That has been a distinct drawback. We need something to coordinate communication within regions and nationally so that we can all work together to develop and present a unified position, not only to our federal government but also to our international trading partners.

La chute que nous voyons sur le graphique que vous nous avez présenté n'est pas si abrupte, mais encore, l'industrie n'est pas si grande non plus. Voyez-vous dans cette chute un indicateur révélateur du fait que les gens n'adoptent pas la culture biologique, pour les diverses raisons que vous avez exposées, ou que d'autres l'abandonnent, ou n'est-ce tout simplement qu'un ralentissement dans l'organisation?

**Mme Gibson:** En ce qui concerne l'entrée en vigueur du règlement, nous avons eu le bonheur collaborer avec l'Agence canadienne d'inspection des aliments et Agriculture et Agroalimentaire Canada à la conception de cette méthode d'évaluation du processus réglementaire et pour obtenir une rétroaction assez vaste dans tout le pays, dans le cadre d'une série d'audiences qui ont eu lieu.

Nous pensons qu'une fois que nous aurons obtenu le soutien de principe du président de l'ACIA et du ministre de l'Agriculture, un délai d'un an pour l'entrée en vigueur du règlement est tout à fait raisonnable. Avec la Loi sur les produits agricoles au Canada, il existe déjà une loi à laquelle il serait intégré. Nous n'aurions besoin que de préciser un règlement d'application de cette loi, et on m'a assuré qu'une année serait réaliste, ce qui correspondrait à nos besoins pour satisfaire certaines échéances de nos partenaires commerciaux et internationaux. L'Union européenne, par exemple, veut un système national parce qu'elle veut traiter directement avec les gouvernements plutôt qu'avec des organes indépendants spécifiques de certification, dont plus de 25 existent au Canada. Ils veulent un réseau national.

**La vice-présidente:** Avez-vous eu l'occasion de vous entretenir directement avec le ministre de l'Agriculture?

**Mme Gibson:** Je pense que nous devons lui faire une présentation le 29 avril.

En ce qui concerne le deuxième élément dont vous avez parlé, sur le soutien fédéral des communications, dans ma présentation, j'ai dit qu'il est important que nous ayons un soutien fédéral, particulièrement en ce qui concerne un organe de supervision de la production biologique. Des sections locales ont été créées dans tout le pays, et on éprouve des difficultés à avoir une solide communication entre provinces. Seulement deux provinces ont des associations provinciales qui communiquent efficacement avec tous leurs agriculteurs biologiques. Nous avons désespérément besoin d'un soutien de la communication, en premier lieu. Comme nous avons été tributaires du bénévolat, le degré d'efficacité et, pour être franche, de professionnalisme dans la communication n'est pas des meilleurs. Bon nombre de bénévoles sont des familles dévouées d'agriculteurs qui participent à tout cela depuis au moins 10 ans, mais leurs compétences sont surtout en matière de production, pas nécessairement de communication. Cela s'est avéré un gros handicap. Il nous faut du personnel pour coordonner les communications dans les régions et à l'échelle nationale, pour pouvoir travailler de concert à définir et afficher une position unifiée, non pas seulement devant notre gouvernement fédéral, mais aussi devant nos partenaires commerciaux internationaux.



With regard to whether the dip is significant, I believe it reflects intense frustration with the certification process, which can be very time consuming. Skilled and dedicated organic farm families have told me that filling out their certification forms has taken them between nine and 12 hours. That paperwork is very important because it gives consumers the gate-to-plate audit trail they are asking for. They want to know where their food has been and what it has been in contact with, which requires a great deal of record keeping by the farm families, and that is a skill that many of them are challenged by.

Organizations such as ours are looking for ways to help these farm families develop the skills of record keeping and application making, and of streamlining the applications so that they are not so onerous.

Those farmers are still practising organic methods, but they are not necessarily going through the certification process because of the difficulties they have with the bureaucracy.

**Mr. Manley:** With regard to the plateauing of the growth of production, I have been in business serving organic farmers for seven years. In the first few years, I saw new people in my store weekly asking questions about organic farming. They wanted to know how to get certificated, how to convert and where the markets are. However, in the last two years, there has been only a trickle of new faces, and of the people I saw in the previous years, not a large number actually converted. There are not a lot of new candidates at the gate waiting to certify.

**Senator Gustafson:** I am quite familiar with organic farming. A neighbour who farms right beside my land farms organically. He sent me a letter this spring stating what land was going to be organically farmed. That is fair ball and is part of the certification program, I understand. There are two other organic farmers not far from my land.

In Saskatchewan, many farmers who have been small grain producers or cattle producers find it very easy to get into the organic program because they have not used a great amount of fertilizer, if any. They have not used a lot of sprays because they were in summer fallow and so on.

I believe that the positive side of organic farming is environmental. Organic farmers have a lot to offer Canadians in that regard. On the other side, you are up against some very difficult situations. You mentioned the supply management problem. I do not know how you will overcome that difficulty. You did not mention the Canadian Wheat Board. Monsanto and the big fertilizer companies of the world will not support you. How will you overcome these challenges?

**Mr. Manley:** We are overcoming them. Despite us, who is doing it, the consumer. Only 2 per cent of the population are farmers. The other 98 per cent are buying food. Statistics and

Pour ce qui est de dire si la chute est vraiment grande, je pense qu'elle reflète l'intense frustration que suscite le processus de certification, qui peut être très chronophage. Des familles d'agriculteurs tout à fait compétentes qui se consacrent exclusivement à la culture biologique m'ont dit qu'il leur avait fallu de 9 à 12 heures pour remplir leurs formules de certification. Ces documents sont très importants, parce qu'ils constituent pour les consommateurs la piste de vérification de la ferme à l'assiette qu'ils exigent. Ils veulent savoir d'où viennent leurs aliments et ce avec quoi ils ont été en contact, ce qui exige la tenue de bien des registres pour les familles d'agriculteurs, et c'est une exigence qui pose des problèmes pour beaucoup.

Les organisations comme la nôtre cherchent des moyens d'aider ces familles d'agriculteurs à acquérir les compétences nécessaires à la tenue de registres et à la présentation de demandes, et aussi de simplifier les demandes pour qu'elles ne soient pas si exigeantes.

Ces agriculteurs pratiquent encore les méthodes biologiques, mais ils ne passent pas nécessairement par le processus de certification à cause de la difficulté que leur pose la bureaucratie.

**M. Manley:** En ce qui concerne le plafonnement de la croissance de la production, j'oeuvre dans les services aux agriculteurs biologiques depuis sept ans. Les premières années, j'ai vu des gens nouveaux toutes les semaines venir à ma boutique, poser des questions sur la culture biologique. Ils voulaient savoir comment on peut être certifié, comment on peut se convertir, et où sont les marchés. Cependant, depuis deux ans, je n'ai vu que quelques nouveaux visages, et de ceux que j'avais vus dans les années antérieures, quelques-uns seulement ont fait la conversion. Les candidats à la certification ne se bousculent pas aux portes.

**Le sénateur Gustafson:** Je connais très bien la culture biologique. J'ai un voisin, à côté de ma terre, qui pratique la culture biologique. Il m'a envoyé une lettre, ce printemps, pour dire qu'il allait convertir sa terre à la culture biologique. C'est de jeu et, à ce que je comprends, cela fait partie du programme de certification. Il y a deux autres agriculteurs biologiques pas loin de chez moi.

En Saskatchewan, de nombreux agriculteurs qui ont été des modestes producteurs de grain ou de bétail trouvent très facile d'adopter le programme biologique, parce qu'ils n'ont pas employé beaucoup d'engrais, si jamais ils en ont utilisé. Ils n'ont pas beaucoup pulvérisé de produits parce que leurs terres étaient en jachères, et cetera.

Je pense que l'aspect positif de la culture biologique, c'est l'environnement. Les agriculteurs biologiques ont beaucoup à offrir aux Canadiens à cet égard. De l'autre côté, vous vous butez à des situations très difficiles. Vous avez parlé du problème de gestion de l'approvisionnement. Je ne sais pas comment vous allez pouvoir surmonter cette difficulté. Vous n'avez pas parlé de la Commission canadienne du blé. Monsanto et les grandes compagnies d'engrais du monde ne vous appuieront pas. Comment allez-vous surmonter ces défis?

**M. Manley:** Nous les surmontons. Il n'y a pas que nous pour le faire, il y a aussi les consommateurs. Il n'y a que 2 p. 100 d'agriculteurs dans la population. Les 98 p. 100 restants achètent

surveys have consistently and repeatedly demonstrated that they want environmentally friendly food, farmer-friendly food, energy-friendly food and organic food. Farmers only have to make the decision to deliver it or not. Now, farmers are not necessarily delivering in the quantities we want because of the reasons I have explained. Despite Monsanto and our lack of resources, it is happening. It takes a little longer, that is all.

**Senator Gustafson:** It seems that government direction has been for larger farms. We see it in the chicken business in the valley, the large farms half of which Senator St. Germain is responsible for. That has been the trend: get bigger, buy more land, expand and then go broke.

Now we are hearing voices to the opposite, but they are not strong yet. I was reading some in the *National Post* yesterday from Ontario farmers who are saying certain things that are quite striking. These forces are saying, if we went completely to organic farming the world would starve. What do you say to that?

**Ms. Gibson:** I am pleased to say no, definitely not. I think people who have been privileged enough to have access to a wide range of information see that our hunger problems are primarily distribution problems, not production problems. As Mr. Manley mentioned earlier, once a farm is fully in organic production often the diversity of life in the soil stabilizes yields so that during droughts, and one of the reasons I believe that the Saskatchewan numbers have stayed high, organic farming will out-yield conventional farming because there is more organic matter in the soil holding on to that precious moisture. There is more diversity of life.

I use the analogy in many of my classes and in talking with the farm families that I have the privilege to visit that when we are under stress, we need the support of our communities and our families and a range of supports. When the plants are under stress, when crops are under stress, if there is a range of micro-organisms in the soil and a diversity of crops in the rotation, that diversity supports their life and health. Under adverse conditions, organic farming regularly out-yields conventional farming. Given global warming and the bizarre weather events around the world, I think organic farming will increasingly prove that it is a more stable form of agriculture. It is the form of agriculture that fed us up until 60 years ago. I think if we go back to not pushing nature, to just push mono-crops — nowhere in nature do we see mono-crops; we see integrated diverse communities — that is what organic farm families are striving to create. That is why they have a diversity of crops: livestock, grain crops, pulses and vegetables. That diversity brings strength and stability.

des aliments. Les statistiques et les sondages ont toujours, et à maintes reprises, conclu qu'ils veulent des aliments respectueux de l'environnement, de l'agriculteur, de l'énergie, des aliments biologiques. Les agriculteurs n'ont à décider de les produire ou non. Maintenant, les agriculteurs ne les produisent pas nécessairement dans les quantités que nous voulons, pour les raisons que j'ai expliquées. En dépit de Monsanto et de l'absence de ressources, c'est cela, la situation. Cela prend un peu plus de temps, c'est tout.

**Le sénateur Gustafson:** Il semble que le gouvernement s'oriente vers les exploitations de plus grande envergure. Nous le constatons dans le domaine de la volaille, dans la vallée, les grandes fermes dont la moitié sont le fruit des travaux du sénateur St. Germain. C'est cela, la tendance. Achetez plus gros, achetez plus de terres, grandissez, et faite faillite.

Maintenant, nous entendons des voix plaçant le contraire, mais elles ne sont pas encore très fortes. Je lisais, hier, dans le *National Post*, un article sur les agriculteurs de l'Ontario qui disent certaines choses qui sont tout à fait saisissantes. Ces forces disent, si nous ne faisons que de la culture biologique, le monde mourrait de faim. Qu'avez-vous à répondre à cela?

**Mme Gibson:** Je suis heureuse de pouvoir dire que non, absolument pas. Je pense que les gens qui ont été assez privilégiés pour avoir accès à un large éventail d'informations savent que nos problèmes de famine sont principalement attribuables à des problèmes de distribution, et non pas de production. Comme le disait M. Manley tout à l'heure, une fois qu'une exploitation agricole est pleinement biologique, souvent, la diversité des organismes dans le sol stabilise le rendement, ce qui fait que, pendant les sécheresses, et c'est l'une des raisons pour lesquelles je pense que les chiffres de la Saskatchewan sont restés assez élevés, les cultures biologiques auront un rendement supérieur aux cultures conventionnelles, parce qu'il y a plus de matières biologiques dans le sol pour préserver cette précieuse humidité. Il y a une plus grande diversité d'organismes.

J'emploie souvent une analogie dans mes cours, et lorsque je parle aux familles d'agriculteurs à qui j'ai le privilège de rendre visite. Lorsque nous sommes stressés, nous avons besoin du soutien de nos communautés et de nos familles, et d'une gamme de mesures d'appui. Lorsque les plantes sont stressées, quand les cultures sont stressées, s'il y a une diversité de micro-organismes dans le sol et une diversité de cultures dans la rotation, cette diversité soutient la vie et la santé. Dans un contexte d'adversité, la culture biologique a régulièrement un rendement supérieur à la culture conventionnelle. Étant donné le réchauffement de la planète et les événements climatiques bizarres qui surviennent dans le monde, je pense que la culture organique démontrera de plus en plus que c'est une forme plus stable d'agriculture. C'est la forme d'agriculture qui nous a nourris jusqu'à il y a une soixantaine d'années. Je pense que si nous revenons et cessons de pousser la nature, si nous cessons de pousser la monoculture — nulle part, dans la nature, nous ne voyons de monoculture; nous voyons des communautés diversifiées et intégrées — c'est ce que les familles d'agriculteurs biologiques s'efforcent de créer. C'est pourquoi ils ont une



The consumers are more and more — Mr. Manley's point was well made — asking for that stability. We want food security. Many are living in a very insecure world in many ways. If they know the farm families from which their food is coming and they know it is local production for local consumption that speaks to us at a very deep level.

**Ms. Telford:** In the conventional system, during the green revolution, we saw yields go up exponentially over the last 30 years. Now, they are dropping off. We think this might be because the soil is becoming depleted in many parts of the world. Some land is now out of production whereas in organic systems, as Mr. Manley said, we are seeing increasing yields as people learn how to farm organically. We are on the steep part of the curve and they are levelling out. The question is, will we ever make up those yields and I think the point made by Ms. Gibson is probably correct. It does not matter in that the problem is more about poverty and food distribution than lack of food in the world.

**Senator Gustafson:** I had the opportunity of chairing a committee that studied the drought situation in Western Canada. What you say is absolutely true. We have seen it again this year with dry crops in Saskatchewan. The soil has a way of protecting itself. In these dry years, in fact, it produced what we call kochia weed, which only grows in drought, but the farmers fed their cattle on that. That was the experience of my youngest son this year. He got 200 to 300 bales of this weed and fed the cattle all winter and nothing else grew. I agree with that.

**The Deputy Chairman:** Senator Gustafson mentioned the kochia weed. About two summers ago in the drought in Alberta, even that was dying on the hills of the cattle farms.

Mr. Manley, your spirit of hope and enthusiasm I know is reflected in some of the outlets here in Ottawa even. I know one that I go to, Herb and Spice, has dramatically increased the variety it has to offer and it is certainly being purchased. Hope is there.

**Senator Callbeck:** I have a couple of questions. One is on your organization and the other one pertains to my own province of Prince Edward Island and an article that appeared in the local press recently.

You mention you have 1,600 members and 14 chapters. How is your association funded? Is there a chapter in every province?

diversité de cultures: l'élevage du bétail, des céréales, des légumineuses et des légumes. Cette diversité est source de force et de stabilité.

Les consommateurs, de plus en plus — M. Manley le disait bien — exigent cette stabilité. Nous voulons la sécurité alimentaire. Il y en a beaucoup qui vivent dans un monde très peu sûr, à bien des égards. S'ils connaissent les familles d'agriculteurs qui produisent leurs aliments et s'ils savent qu'il s'agit de production locale, pour une consommation locale, cela devient très important pour nous.

**Mme Telford:** Dans le système conventionnel, pendant la révolution verte, nous avons vu les récoltes augmenter de manière exponentielle depuis une trentaine d'années. Maintenant, elles baissent. Nous pensons que cela pourrait être attribuable à l'appauvrissement du sol, dans bien des régions du monde. Certaines terres ne peuvent maintenant plus produire, alors qu'avec le système biologique, comme le disait M. Manley, nous constatons une hausse du rendement, au fur et à mesure que les gens apprennent la culture biologique. Nous sommes encore dans la partie abrupte de la courbe d'apprentissage, et le rendement atteint un palier. La question qui se pose, c'est est-ce que nous parviendrons jamais à ce type de rendement, et je pense que Mme Gibson avait probablement raison. Cela importe peu, puisque le problème est plus celui de la pauvreté et de la distribution des aliments plutôt qu'un manque d'aliments dans le monde.

**Le sénateur Gustafson:** J'ai eu l'occasion de présider un comité qui étudiait la situation de la sécheresse dans l'Ouest canadien. Ce que vous dites est absolument vrai. Nous l'avons constaté encore cette année, avec les cultures sèches en Saskatchewan. Le sol trouve le moyen de se protéger. Dans ces années de sécheresse, de fait, la province a produit ce que nous appelons le kochia à balai, qui ne pousse qu'en temps de sécheresse, mais les agriculteurs en ont nourri leur bétail. C'est l'expérience qu'a connue mon fils cadet, cette année. Il a reçu 200 à 300 ballots de cette herbe, et en a nourri le bétail pendant tout l'hiver, alors que rien d'autre ne poussait. Je suis d'accord avec cela.

**La vice-présidente:** Le sénateur Gustafson a parlé du kochia. Il y a environ deux étés, pendant la sécheresse qui a sévi en Alberta, même cette herbe mourrait sur les collines des fermes à bétail.

Monsieur Manley, votre message d'espoir et d'enthousiasme, je le sais, est transmis même dans les exploitations d'ici, à Ottawa. Je sais que l'une d'elles où je vais, Herb and Spice, a largement amplifié la variété de ses produits, et cela s'achète. Il y a de l'espoir.

**Le sénateur Callbeck:** J'ai deux questions, l'une à propos de votre organisme, et l'autre de ma province, l'Île-du-Prince-Édouard, et d'un article récemment paru dans un journal local.

Vous avez dit que vous aviez 1 600 membres et 14 chapitres. Comment votre association est-elle financée? Y a-t-il un chapitre dans chaque province?

**Ms. Gibson:** Yes, we even have chapters in the Yukon and up north and as global warming makes the north more able to do agriculture more farm families are joining us there. We have excellent distribution of our chapters across the country. We have a majority of chapters in Ontario and British Columbia. I do not believe we have one in Newfoundland and Labrador but generally we have them across the country. We are member-based and the organization is supported from our membership, which fluctuates. We have had 1,700 to 1,800 members and down to 1,500. We are trying to grow that all the time. We think it is too small. We think a higher percentage of the organic growers across the country should be members but it is our members who primarily support our organization. We go to foundations — we have received more encouraging support lately through foundations — but primarily it has been membership-funded.

**Senator Callbeck:** My other question concerns an article that I saw in my local press recently. An organic grower of potatoes on Prince Edward Island was interviewed.

As you know, Prince Edward Island is a potato-growing province. Last year, I believe, we grew 106,000 acres and less than 200 acres were organic potatoes. There was a symposium in Charlottetown where 150 people attended and the heading of the article is, "Growing interest." There is a statement in the article, which I want to read to you and I would like you to comment on it.

The statement is, "there is no proof that an organic potato is any healthier than a conventional potato."

**Ms. Gibson:** We were pleased to participate at that symposium by the Atlantic Canadian Organic Regional Network. I have seen studies both from Rutgers University in the United States and from the University of Austria — unfortunately, there is nothing from Canadian research, which needs to happen — about the benefits of organic product in terms of nutrition.

Yes, I am familiar with a range of research that indicates organic produce not only has less chemical pesticide residue on it but is healthier and has a greater range of vitamins, minerals, and salicylic acids that decrease tumour formation in people. In Austria, you have to legitimate why you are charging more, which is why their university has done more testing and found quite a range of higher levels of nutrients in their organic produce. There, the producers have had to put that information forward to justify why they are charging higher prices. The research is all too scant here in North America, although Rutgers University has done some specifically on the benefit of organic potatoes and how a healthier potato minimizes pesticide residue from organic production. This area needs more research in Canada and in North America in general.

**Mme Gibson:** Oui, nous avons même des chapitres au Yukon et dans le Nord, et à mesure que le réchauffement planétaire y rend l'agriculture possible, nous avons plus de familles agricoles qui se joignent à nous là-bas. Nos chapitres sont très bien répartis dans le pays. La majorité d'entre eux se trouvent en Ontario et en Colombie-Britannique. Je ne pense pas que nous en ayons à Terre-Neuve-et-Labrador, mais en général, ils sont répartis partout au pays. Notre organisme est centré sur ses membres et il est soutenu par les droits d'adhésion, qui fluctuent. Le nombre de membres va de 1 500 à 1 700 ou 1 800. Nous déployons des efforts de recrutement constants. Nous pensons que ce nombre est trop faible. Nous croyons qu'un taux plus élevé d'agriculteurs biologiques du pays devraient être membres, mais ce sont principalement nos membres qui soutiennent l'organisme. Nous nous adressons à des fondations — nous avons récemment reçu un soutien plus encourageant de la part de fondations — mais notre organisme est principalement financé par ses membres.

**Le sénateur Callbeck:** Mon autre question porte sur le compte rendu, publié récemment dans un journal de ma région, d'une entrevue avec un producteur de pommes de terre biologiques de l'Île-du-Prince-Édouard.

Comme vous le savez, l'Île-du-Prince-Édouard produit des pommes de terre. L'an dernier, je crois que nous avons cultivé 106 000 acres et que moins de 200 acres étaient consacrées à la culture biologique de la pomme de terre. À Charlottetown, il y a eu un symposium auquel ont participé 150 personnes, et l'article traitait de l'intérêt croissant pour la culture biologique. Il contenait un énoncé que j'aimerais vous lire et que je vous invite à commenter.

L'énoncé est celui-ci: «Rien ne prouve qu'une pomme de terre biologique est plus saine qu'une pomme de terre ordinaire».

**Mme Gibson:** Nous avons eu le plaisir de participer à ce symposium organisé par le Atlantic Canadian Organic Regional Network. J'ai vu des études produites par l'Université Rutgers, aux États-Unis, et par l'Université d'Autriche — malheureusement, il n'y a pas de recherche au Canada, et il en faudrait — à propos des bienfaits nutritionnels des produits biologiques.

Oui, je suis au courant de divers travaux de recherche qui démontrent que non seulement les fruits et légumes biologiques contiennent moins de résidus de produits antiparasitaires, mais qu'ils sont plus sains et contiennent un plus large éventail de vitamines, de minéraux et d'acides salicyliques, qui réduisent la formation de tumeurs chez les gens. En Autriche, il faut justifier les prix plus élevés, et c'est pourquoi l'université y a fait davantage de tests et constaté que les produits biologiques présentaient une plus forte teneur en éléments nutritifs. Là-bas, les agriculteurs ont dû diffuser cette information pour justifier leurs prix plus élevés. En Amérique du Nord, la recherche est très insuffisante, bien que l'Université Rutgers ait effectué des travaux précis sur les avantages de la pomme de terre biologique et sur le fait qu'une pomme de terre biologique est plus saine et contient moins de résidus de produits antiparasitaires. Il doit y avoir plus de recherche dans ce domaine au Canada et en Amérique du Nord.



**Mr. Manley:** When I hear the statement that there is no proof that the food is better or the yields are higher or whatever, I think it is largely because the person is not willing to go out and seek that information. The information is out there and readily available. One has to invest some amount of effort to find it.

The next part is the definition of the word "proof." If the person is searching for, or expecting, absolute, 100 per cent occurrence of that statement, then of course it will not happen. Proof is found in probability and tendency. It is possible to certify an acre of gravel and try to produce food on it. You will not get good quality out of it, and therefore the contrary will be true. Generally speaking, the strong tendency and the strong probability is that through diverse soil conditions, organic food is of superior quality, shelf life, taste, and texture, and is lower in contaminants.

In my retail enterprise, on a regular basis, I receive new clients who come in on specific recommendations from their doctor. They are suffering from disorders of various types — celiac disease, lactose intolerance, attention disorders, allergies, cancer and so on, and a professional is recommending they go on an organic diet.

**Senator Callbeck:** Mr. Manley, you mentioned farmers who have returned to conventional production. Are there many people who go back to conventional production?

**Mr. Manley:** It does happen, but not very often — not often in numbers nor in size of farm. When it does happen, the typical reason is, "I just do not have time for it." I know a few cases close to home, my brother being one of them.

I mentioned that organic growing is knowledge- and management-intensive, hence labour- and time-intensive. Those farmers, especially if they are small, have to supplement their farm with off-farm income. When they should be in the field on a good day doing tine harrowing of their soybean crop, they are working off-farm, and by the time they get home it is raining and it is too late. They run into difficulty in consistency, quality and timeliness. They decide they just cannot handle both, and they make the decision in favour of their job versus the farm and go back to conventional production.

**Senator Lawson:** I am one of the senators here who grew up on a farm. I can recall during the Second World War period when we had rationing of butter and sugar and so on, and then margarine appeared on the scene. By the time we had all been educated on that, it was an act of treason to use it. We had to have real cream that came from the cow et cetera, and we grew up in that environment.

When we started to hear about organic farming, we thought, well, that was a bunch of elitists who, for whatever purpose, were doing this, until someone discovered it had some impact on the environment. Farmers, as a natural thing, protect the environment, so you grow from that. I have watched it grow. In the supermarkets, particularly in California, you have sections larger than this room dedicated to organics.

**M. Manley:** Quand j'entends des gens dire que rien ne prouve que ces aliments sont meilleurs ou que le rendement est meilleur, je me dis que c'est parce qu'ils ne se donnent pas la peine de chercher l'information. Cette information existe et elle est facilement accessible. Il faut se donner la peine de la trouver.

Puis, il y a la définition du mot «preuve». Si l'on cherche ou si l'on s'attend de trouver une preuve absolue, sûre à 100 p. 100, alors bien sûr, on ne trouvera rien. Les preuves se présentent sous forme de probabilités et de tendances. Il est possible de certifier une acre de gravier et d'essayer d'y produire des aliments. Il sera impossible d'en tirer une bonne qualité, et le contraire est évidemment vrai. En général, selon les tendances et probabilités dominantes, un sol possédant des caractéristiques diverses permet de produire des aliments biologiques de qualité supérieure, du point de vue de leur durée de conservation, de leur goût, de leur texture, et de leur faible teneur en contaminants.

Dans mon commerce au détail, régulièrement, j'accueille de nouveaux clients qui viennent avec des recommandations précises de leur médecin. Ils souffrent de diverses affections — maladie cœliaque, intolérance au lactose, troubles de l'attention, allergies, cancer, et cetera — et un expert leur recommande d'adopter un régime biologique.

**Le sénateur Callbeck:** Monsieur Manley, vous avez parlé de fermiers qui retournent à la culture traditionnelle. Y en a-t-il beaucoup?

**M. Manley:** Il y en a, mais pas tellement, du point de vue du nombre ou de la taille des fermes. En général, ils invoquent le manque de temps. J'ai eu personnellement connaissance de quelques cas, celui de mon frère notamment.

J'ai dit que la culture biologique exige beaucoup de connaissances et de gestion, donc beaucoup de travail et de temps. Les fermiers qui en font, surtout si leur ferme est petite, doivent avoir des revenus d'appoint en dehors de la ferme. Quand il fait beau et qu'ils devraient être en train de sarcler leur champ de soya, ils sont au travail, et quand ils reviennent à la maison, il pleut et il est trop tard. Ils ont des difficultés du point de vue de la régularité, de la qualité et de la coordination. Ils se rendent compte qu'ils ne peuvent pas faire les deux; ils choisissent leur emploi plutôt que le travail à la ferme, et ils retournent à la culture traditionnelle.

**Le sénateur Lawson:** Je fais partie des sénateurs qui ont grandi sur une ferme. Je me souviens de la période de la Deuxième Guerre mondiale, quand le beurre et le sucre étaient rationnés et que la margarine est apparue. Quand nous avons tous été habitués à en manger, c'était devenu un acte de trahison de le faire. Il fallait que nous mangions de la vraie crème qui venait de notre vache, par exemple, et nous avons grandi dans cet environnement.

Quand nous avons commencé à entendre parler de l'agriculture biologique, nous avons pensé que c'était un groupe d'élitistes qui en faisaient dans un but quelconque, jusqu'à ce que quelqu'un découvre qu'il y avait des effets sur l'environnement. Naturellement, les fermiers protègent leur environnement, et c'est une motivation. J'ai assisté à cette évolution. Dans les supermarchés, surtout en Californie, il y a des rayons plus grands que cette salle qui sont réservés aux produits biologiques.

In my backyard, in Surrey, we grew some blueberries ourselves, and they were very good. We were wondering what all the fuss was about this particular farmer growing blueberries. We met him and found out he is an organic grower, and you do not get any blueberries from him unless you order in advance of the crop. He sells it all at a premium because it is an outstanding product and better than what we have.

You mentioned some levelling off. I have never used the Atkins diet, but I admired Dr. Atkins because he seemed to deal with my biases. I recall him being interviewed when they brought out Cool Whip, and he was asked if they should use it and feed it to their children. He said, "I do not want to be negative about this, but with all the chemicals in there, I would not shave with it." That sounds to me like a negative comment, but he made his case, and I agreed with that.

The irony is that Dr. Atkins died in that accident a few years ago, and now there has been an explosion. Where Senator St. Germain and I come from, British Columbia, there is a low-carb store in North Vancouver. We checked it out, and it is doing very well. You can get a loaf of bread for \$10 and all these great cereals for all these high prices and so on. The lady who put it together on her own initiative just announced before the first year was over that she would be franchising these stores. There is an explosion everywhere on these low carbs. You now even have low carb beer, so it has now gone mainstream. Has that affected this levelling off you are talking about with organics, or have you fallen by the wayside because it is kind of a cult thing and low carb now seems to be mainstream?

**Ms. Gibson:** No, I would think not. I think that is a reflection of people paying attention to their diet. We see an increase in organic sales. My concern is the demand for quality food products. Whether it is an explosion in low carb or an increase in organic consumption, people are very conscious of their diet. They are conscious of the consequences that we are what we eat, I think more so than we have been for some time. It is another reflection of the increase in consumer demands. My concern is that that demand is being met by farmers from outside Canada.

I grew up on a family farm, and I think that a family farm is a wonderful place to live and a wonderful place from which our food should come. It has not received the support it needs. It breaks my heart to see our farm families lose these opportunities to be sustainable. I have been privileged as an organic inspector and producer, but primarily inspector, to visit farm families and see how healthy the organic farms are in comparison with their neighbours, and also to see how many younger farmers are choosing to farm organically. There is growth in that.

Dans ma cour, à Surrey, nous cultivions nos propres bleuets et ils étaient très bons. Nous nous demandions ce qu'il y avait de si particulier à propos de ce fermier qui cultivait des bleuets. Nous l'avons rencontré et nous avons appris qu'il faisait de la culture biologique; il est impossible de lui acheter des bleuets à moins de les commander avant la récolte. Il vend tout à prix fort parce que c'est un produit exceptionnel, meilleur que ce que nous avons.

Vous avez parlé de plafonnement. Je n'ai jamais suivi le régime Atkins, mais j'admire le Dr Atkins parce qu'il a fait taire mes préjugés. Je me rappelle qu'il avait été interviewé quand le «Cool Whip» est arrivé sur le marché, et on lui a demandé si les gens devraient en manger et en donner à leurs enfants. Il a répondu: «Je ne veux pas être négatif, mais compte tenu des produits chimiques qui s'y trouvent, je ne m'en servais même pas pour me raser». Ça m'a tout l'air d'un commentaire négatif, mais il a donné son avis et j'étais d'accord.

Ce qui est ironique, c'est que le Dr Atkins est mort des suites d'un accident il y a quelques années, et maintenant, son régime est très populaire. Là où le sénateur St. Germain et moi habitons, en Colombie-Britannique, il y a une boutique de produits à faible teneur en glucides, dans Vancouver Nord. Nous y sommes allés, et le commerce est prospère. On peut y acheter une miche de pain pour 10 \$ et une variété d'excellentes céréales pour un prix très élevé. La dame qui a décidé d'ouvrir ce commerce a annoncé, avant la fin de la première année d'exploitation, qu'elle allait se lancer dans le franchisage. Les produits à faible teneur en glucides sont très en vogue. Il y a même de la bière à faible teneur en glucides; c'est chose courante. Est-ce que cela a contribué au plafonnement des produits biologiques dont vous avez parlé, ou vous êtes-vous retrouvé en marge parce c'est une mode et que la mode actuelle privilégie les aliments à faible teneur en glucides?

**Mme Gibson:** Non, je ne pense pas. Je pense que cela prouve que les gens font attention à leur alimentation. Il y a une hausse des ventes de produits biologiques. Ce qui m'intéresse, c'est la demande de produits alimentaires de bonne qualité. Qu'il s'agisse d'une forte hausse des produits à faible teneur en glucides ou d'une augmentation de la consommation de produits biologiques, les gens sont très conscients de leur alimentation. Ils se soucient des effets de ce qu'ils mangent, davantage maintenant qu'au cours des dernières années. Cela témoigne aussi de ce que les consommateurs sont plus exigeants. Je me demande si leurs exigences sont satisfaites par les agriculteurs de l'étranger.

J'ai grandi sur une ferme familiale, et je pense que c'est un endroit merveilleux où vivre, et un endroit merveilleux où se procurer des aliments. Les familles agricoles ne reçoivent pas le soutien dont elles ont besoin. Je me désole de les voir rater des occasions d'assurer leur prospérité. J'ai eu le privilège, en tant qu'inspectrice biologique et qu'agricultrice, mais surtout à titre d'inspectrice, de visiter des familles agricoles et de constater jusqu'à quel point les fermes biologiques sont saines comparativement à leurs voisines, et aussi de voir combien de jeunes fermiers choisissent la culture biologique. Il y a une croissance dans ce domaine.



I think the levelling off comes from the new initiators. In any group in society, there are always the new initiators, the ones who do not mind being the pioneers. All of those have stepped forward, and now we need to give support to those who need to re-educate their aesthetic. Many farmers have been taught that a good-looking field is all one crop. This idea of intercropping two or three different crops in the same field does not look quite right to them, or weeds in the field do not look quite right, even though that diversity may mean a healthier crop and healthier yields and a much healthier bottom line. There is a whole aesthetic, training and support for a change in approach that needs to happen with the farm families.

Consumers are saying, "We want whatever will make us healthy," whether it is low carb or organic. If that woman is making money at \$10 for a loaf of bread, that says the premiums are not a problem. People want quality. I want to ensure that our farm families have the support to deliver that quality and that market is not being lost to the U.S. entrepreneurial spirit, which seems to have received much more support from their government than our farm families have received from ours.

**Senator Lawson:** Is there any way that you can have low-carb organic products? Is there some way you can hook onto this comet out there that seems to be taking a large portion of the market?

I talked to a farmer in California. I asked him how he was doing. He said that because of the craze for arugula, the purple cabbage to cover up the salads, he put 400 acres into that and he says he makes more from that than all the other crops. Some of these things are faddish, cultish or so on, but there appears to be a niche and lucrative market for people to get involved in.

**Ms. Gibson:** Our current organic farm families are early adapters. They do look at a diversity of crops and take on new crops. They have the resources to retool and to learn how to take advantage of that type of thing. That is happening. The stagnation is the need to help those who require more supports to be adapters and to adapt their operation.

**Senator Lawson:** I wish you success.

**Senator St. Germain:** As Senator Gustafson said, you have quite a cross-section of senators here this morning. Senator Gustafson is a huge grain farmer and I have been in the chicken and beef industries.

I was farming in Martha Sturdy's area. You may have heard of her. She is an organic farmer in Pemberton. We used to grow nuclear stock seed potatoes there. There are not huge productions. We had one of the bigger farms and we only had 500 acres, which was peanuts, when you compare to these guys with 10,000 acres.

Je pense que le plafonnement se trouve du côté des nouveaux participants. Dans tout groupe de la société, il y a toujours des gens qui n'ont pas peur d'être des pionniers. Ils se sont tous déjà manifestés et maintenant, nous devons donner notre soutien à ceux qui doivent revoir leurs normes d'esthétique. Beaucoup de fermiers ont appris que pour avoir fière allure, un champ doit ne contenir qu'une culture. L'idée de mélanger deux ou trois cultures différentes dans le même champ leur semble bizarre, ou la présence de mauvaises herbes les dérange, même si la diversité peut être synonyme d'une récolte plus saine, d'un meilleur rendement et d'un revenu beaucoup plus intéressant. Il y a toute cette question d'esthétique, de formation et de soutien au changement qui doit être acceptée par les familles agricoles.

Les consommateurs réclament des produits qui protègent leur santé, que ce soient des produits biologiques ou à faible teneur en glucides. Si cette commerçante reçoit 10 \$ pour une miche de pain, cela signifie que le prix ne pose pas de problème. Les gens veulent de la qualité. Je veux veiller à ce que nos familles agricoles reçoivent le soutien nécessaire pour produire cette qualité, et que notre marché ne soit pas submergé par l'esprit d'entreprise de nos voisins américains, qui semblent avoir reçu beaucoup plus de soutien de leur gouvernement que nos familles agricoles en ont reçu du nôtre.

**Le sénateur Lawson:** Y a-t-il moyen de produire des aliments biologiques à faible teneur en glucides? Y a-t-il moyen de vous arrimer à cette tendance qui semble envahir le marché?

J'ai parlé à un fermier californien. Je lui ai demandé comment ses affaires allaient. Il m'a répondu qu'à cause de l'engouement pour la roquette, le chou rouge qu'on met dans les salades, il y a consacré 400 acres et qu'il en retire plus d'argent que de toutes les autres récoltes. C'est parfois une question de mode ou d'engouement, mais il semble y avoir une niche et un marché lucratif dont les gens peuvent tirer partie.

**Mme Gibson:** À l'heure actuelle, les familles agricoles qui font de la culture biologique sont celles qui se sont adaptées tôt. Elles recherchent la diversité des récoltes et entreprennent de nouvelles cultures. Elles ont les ressources pour se rééquiper et apprendre comment profiter de la situation actuelle. C'est ce qui se passe maintenant. Ce qui fait défaut, c'est l'aide à donner à ceux qui ont besoin de plus de soutien pour s'adapter, eux et leur exploitation.

**Le sénateur Lawson:** Je vous souhaite du succès.

**Le sénateur St. Germain:** Comme l'a dit le sénateur Gustafson, vous avez un échantillon représentatif de sénateurs ici ce matin. Le sénateur Gustafson est un important producteur de céréales et pour ma part, j'ai travaillé dans l'industrie de la volaille et des bovins.

J'ai fait de l'agriculture dans la région de Martha Sturdy. Vous avez peut-être entendu parler d'elle. Elle fait de l'agriculture biologique à Pemberton. Nous y avons déjà cultivé des plants de base de pommes de terre de semence. La production n'était pas énorme. Nous avions une des plus grandes fermes, et nous n'avions que 500 acres, ce qui n'était rien, comparativement aux fermes de 10 000 acres.

My concern is that in a place like Pemberton, if you get an insect infestation in one of these valleys, herbicides, insecticides and what have you have always controlled them. I have seen infestations that have been quite dramatic on the production. What I am saying to you is that my observations are that you could have a total disaster and you would not be able to control it if you did not have the backup of the insecticide or the chemical industry or what have you. What is your reaction?

**Mr. Manley:** There are two reactions. First, I have read reports indicating that from before the chemical farming area to now, the percentage of crops lost to pests has actually increased. What have our chemicals achieved? We have only increased our losses, proportionally speaking.

**Senator St. Germain:** If I may, in the same breath, if they start spraying copper for whatever reason to control an insect outbreak, it can be controlled. We have evolved to this stage. Maybe the evolutionary process that has evolved has contributed to an increased number of insects or what have you, I do not know. All I am saying is that if you do the right things you can control it. I have seen an outbreak in the south end of the valley. We in the north end have taken quick action and we have been able to maintain our crop. I am not trying to discredit anything; I am just asking questions as to how you see the world.

**Mr. Manley:** The way we see it is that this discussion exemplifies the structural, intellectual and cultural difference between conventional and organic farming. One is attempting to control the environment; the other is attempting to manage the environment. One is attempting to control an outbreak; the other is attempting to avoid an outbreak.

Controlling an outbreak is not part of the consideration for an organic farmer. The consideration is to avoid. Avoidance is accomplished in two ways: first, through genetic diversity and horizontal resistance, that is, being able to have plants, animals and people who have the genetic make-up, exposure and immune systems necessary to resist pests and to cohabitate with pests. Pests are ubiquitous. Knowing that, we avoid, suppress and resist, we do not control.

If the animals, crops, plants and humans have increased genetic diversity and improved immune systems, that pest will make minor impact and progress and we will not have to control it as a last resort.

The second way is dispersion. Why do you have to kill 10 million chickens in a valley? That is because there are 10 million chickens in a valley. Organic farmers wish to disperse that in small pockets across broad geographic areas where natural barriers contain outbreaks. Dangers are ubiquitous. The risk of outbreaks, disease, or whatever, will never be zero. Knowing that ahead of time, organic farmers will disperse, just like a capable military commander will disperse his sources to minimize the impact of one hit. By small flocks, small

Ce qui m'inquiète, c'est que dans un endroit comme Pemberton, s'il survient une infestation d'insectes dans l'une des vallées, les herbicides, les insecticides — et que sais-je encore — ont toujours permis d'en venir à bout. J'ai été témoin d'infestations qui ont eu des effets dévastateurs sur la production. Ce que je vous dis, c'est que d'après mon expérience, un désastre total pourrait se produire et vous ne pourriez rien faire sans l'aide de l'industrie des insecticides ou des produits chimiques, par exemple. Qu'en pensez-vous?

**M. Manley:** Deux choses. Premièrement, j'ai lu des rapports qui indiquent qu'entre l'époque antérieure à l'agriculture chimique et maintenant, le taux de pertes attribuables aux parasites a augmenté. Qu'avons-nous obtenu avec les produits chimiques? Nous n'avons fait qu'augmenter nos pertes, toutes proportions gardées.

**Le sénateur St. Germain:** Si je puis me permettre, à cet égard... Si on commence à épandre des produits à base de cuivre pour enrayer une infestation d'insectes, on peut l'enrayer. C'est là que nous en sommes. Peut-être l'évolution a-t-elle contribué à l'augmentation du nombre d'insectes, je l'ignore. Ce que je dis, c'est qu'en prenant les bonnes mesures, on peut enrayer les infestations. J'ai été témoin d'une infestation dans la partie sud de la vallée. Dans la partie nord, nous avons agi rapidement et nous avons pu protéger nos récoltes. Je n'essaie pas de discréditer quoi que ce soit; je pose simplement des questions pour voir comment vous envisagez la situation.

**M. Manley:** La façon dont nous l'envisageons, c'est que cette discussion illustre les écarts structurels, intellectuels et culturels qui existent entre l'agriculture traditionnelle et biologique. L'une essaie de maîtriser l'environnement tandis que l'autre tente de le gérer. L'une tente d'enrayer une infestation, l'autre tente de la prévenir.

Pour l'agriculteur biologique, il n'est pas question d'enrayer une infestation. Il faut la prévenir. La prévention se fait par deux moyens: premièrement, par la diversité génétique et la résistance horizontale, c'est-à-dire la capacité d'avoir des végétaux, des animaux et des gens dont la composition génétique, la résistance et le système immunitaire suffisent à résister aux parasites et à cohabiter avec eux. Les parasites sont partout. Sachant cela, nous les évitons, nous les éliminons et nous y résistons, nous ne les enravons pas.

Si les animaux, les récoltes, les végétaux et les humains présentent une diversité génétique accrue et un système immunitaire plus vigoureux, les effets et la prolifération des parasites seront négligeables et il ne sera pas nécessaire de les enrayer.

Le second moyen est la dispersion. Pourquoi faut-il tuer 19 millions de poulets dans une vallée? C'est parce qu'il y a 19 millions de poulets dans cette vallée. Les agriculteurs biologiques souhaitent disperser les élevages en petits îlots disséminés dans de vastes régions géographiques où des obstacles naturels circonscrivent les épidémies. Les dangers sont omniprésents. Les risques d'épidémies et de maladies ne seront jamais nuls. Sachant cela, les fermiers qui font de l'agriculture biologique disperseront leurs élevages, tout comme un bon



herds and diversity of herds, flocks and crops on farms, if there is a hit somewhere, and it will happen, guaranteed, the impact is small and will be mitigated by the dispersion and diversity of livestock and by improved immune systems.

**Senator St. Germain:** I hear what you are saying. I know the chicken industry really well. I happened to be the chairman of the board. Supply management has its weaknesses. One of the greatest weaknesses is the inability to supervise.

My trade union friend here, Senator Lawson, and I agree on most things and we are the best of friends, but on some of these things there is abuse, such as there is with labour unions or vice versa on the part of management. In the case of these chicken farms, it is the management of these units that is the problem.

I have actually been part-and-parcel of revoking a licence from a grower because of poor farming practices. I believe that if Georgia can grow \$4 billion worth of chickens, the Lower Mainland can grow \$1 billion worth. It is up to the supply management groups. If they have the right to control supply and have certain powers over price controls, they have a greater responsibility as far as the management and the supervision of the units. That is another situation, which I am concerned about because the force-feeding of poultry is a really scary situation in the way that they have genetically improved the breeds as well, but the medication that goes into these flocks is scary.

If we did not produce at that level, a vast majority of farming nowadays is virtually not viable economically. You can say that people should work more, but the thing is that if we are to have a standard of living, there is no reason why farmers should have a lower standard of living than a clerk or someone who works here in Ottawa.

If you compare the salaries of some of the people who work in Ottawa and what you pay to these poor devils working on farms — and you are worth every cent, by the way — the fact is that it does not relate. How do you rationalize this situation?

You ask someone to work on my cattle operation that I am setting up in B.C. Now, I cannot pay them \$60,000 a year. How do you rationalize that situation?

**Mr. Manley:** The current state of agriculture is one of deficit. Net farm incomes over the last 40 years have continued to decline while gross farm incomes have continually risen.

In 2003, as demonstrated by results from Statistics Canada, including supply-managed sectors, which are price-controlled, including organic which is premium-paid, overall agriculture in Canada ran a deficit in net farm incomes, and that is before paying the farm labour. Net farm incomes were negative last year, and this is with conventionally managed agriculture with the

stratégie militaire disperse ses armées pour minimiser les répercussions d'une attaque de l'ennemi. En ayant de petits troupeaux, ainsi que des troupeaux et des cultures diversifiés, s'il y a une épidémie à quelque part — et il est certain qu'il y en aura — les répercussions seront minimales et atténuées par la dispersion et la diversité du troupeau, et par la vigueur accrue des systèmes immunitaires.

**Le sénateur St. Germain:** Je comprends ce que vous dites. Je connais très bien l'industrie du poulet. Je suis le président de l'organisation. La gestion de l'offre a ses faiblesses. L'une des pires est l'incapacité de superviser.

Mon collègue syndicaliste, le sénateur Lacson, et moi-même sommes d'accord la plupart du temps et nous sommes les meilleurs amis du monde, mais dans certains de ces domaines, il y a des abus, tout comme il y en a dans les syndicats ou du côté de la gestion. Dans le cas de ces élevages de poulets, c'est la gestion de ces entités qui pose un problème.

J'ai joué un rôle actif dans l'annulation du permis d'un éleveur parce que ses méthodes étaient médiocres. Je crois que si la Georgie peut produire pour quatre milliards de dollars de poulets, la vallée du Bas-Fraser peut en produire pour un milliard de dollars. Cela dépend des organismes de gestion de l'offre. S'ils ont le droit de gérer l'offre et qu'ils détiennent certains pouvoirs pour déterminer les prix, ils ont une responsabilité encore plus grande en matière de gestion et de supervision des élevages. Cela aussi me préoccupe, parce que le gavage de la volaille est vraiment inquiétant, car on a amélioré les races sur le plan génétique, mais il est inquiétant de voir les médicaments qu'on leur administre.

Si nous ne produisons pas à ce niveau, l'agriculture en général ne serait virtuellement pas viable économiquement parlant de nos jours. On peut dire que les gens devraient travailler plus, mais le fait est que si on veut parvenir à un certain niveau de vie, rien ne justifie que les agriculteurs aient un niveau de vie inférieur à celui d'un commis ou de quelqu'un qui travaille à Ottawa.

Si vous comparez les salaires de certaines personnes qui travaillent à Ottawa et ce que vous payez à ces pauvres gens qui travaillent dans les fermes — et, soit dit en passant, vous méritez tout ce que vous gagnez — vous vous rendez compte que c'est impossible. Comment justifier pareille situation?

Si je demandais à quelqu'un de travailler dans mon exploitation de bovins que je vais avoir en Colombie-Britannique, je ne pourrais pas le payer 60 000 \$ par année. Comment justifiez-vous pareille situation?

**M. Manley:** Actuellement, l'agriculture est en déficit. Ces 40 dernières années, les revenus agricoles nets ont continué de baisser, tandis que les revenus agricoles bruts n'ont cessé d'augmenter.

En 2003, si l'on s'en tient aux résultats de Statistique Canada, l'agriculture canadienne a affiché un déficit des revenus agricoles nets, sans compter le coût de la main-d'œuvre agricole, cela comprenant les secteurs soumis à la gestion de l'offre, qui font l'objet d'une réglementation des prix, ainsi que l'agriculture biologique, qui bénéficie de prix avantageux. L'année dernière, les

consolidation we have seen, which is chemical reliance and vertical distribution chains. That is the situation we are trying to address. That is what exists today. We are saying that organic agriculture will deliver not potential solutions but real solutions in three ways: first, reducing the input costs of farming while maintaining acceptable or superior yields; second, improving the sale price at the farm gate; and third, improving the farmer portion of the consumer food dollar by improving the linkages and reducing the distances between farmers and consumers through direct and farm-gate marketing.

**Ms. Gibson:** If I may, I mentioned earlier that as an organic inspector I have done over 1,000 inspections that have put me on over 700 farms. Time and time again, I have seen a crop in one field being decimated by aphids or diamondback moths, and right adjacent, across a little farm track, a multigenerational organic farm that has never seen chemical or has just been organic for the last 15 years, but with a healthy soil, and not a bug on it, or only on the weeds. I have seen that over and over again. What the soil is healthy and the crop is healthy, the insects are not as interested in it.

Not only have I seen this, but research from the Lethbridge Research Station has verified that when barley was intercropped with canola, the diamondback moth reads the field as a barley crop and leaves the canola alone. Unfortunately, I have not seen any more organic canola crops because of the introduction of genetically modified canola, so our farmers have not only lost that market, which they desperately needed, but they lost that broadleaf crop in the rotation to ensure the diversity. I have seen over and over again that when operations are diversified and a range of products is grown, they are not hit by the kind of pest problems their neighbours have. I will go into an area where wireworm is causing problems, and I will ask how they are managing that. Over and over again, the organic farmers say, "I have not really had a problem. I had a bit of damage on the edge of the field, but it is like the immune system of the crop is healthier."

Go back to the devastation that happened in the valleys of Eastern Europe after Chernobyl, when all those radioactive isotopes went through. Research was done through the University of Austria. The government had people out there. People were loved, and they were destroying crops. A series of farm families were directly hit, and the government kept bringing in different types of equipment because they thought there must be an equipment problem. The crops and soil were not registering as being radioactive. That soil was so alive through biologically balanced composting that neither the crop nor the soil had

revenus agricoles nets étaient négatifs, en ce qui concerne l'agriculture conventionnelle et ce, malgré la consolidation effectuée, soit le recours aux produits chimiques et les canaux de distribution verticale. C'est le problème que nous essayons de régler, mais c'est la réalité actuelle. Ce que nous disons, c'est que l'agriculture biologique va offrir des solutions non seulement possibles mais réelles et ce, de trois façons: premièrement, en diminuant les coûts des facteurs de production agricole, tout en maintenant des productions acceptables ou supérieures; deuxièmement, en améliorant le prix de vente à la production; troisièmement, en augmentant la part du revenu de l'agriculteur découlant de la consommation alimentaire grâce à l'amélioration des liens et à la diminution des distances entre agriculteurs et consommateurs par le biais d'une commercialisation directe et à la ferme.

**Mme Gibson:** Si vous permettez, j'ai indiqué un peu plus tôt qu'en tant qu'inspectrice de produits biologiques, j'ai fait plus de 1 000 inspections qui m'ont amenée dans plus de 700 fermes. Il m'est arrivé à plusieurs reprises de voir une récolte décimée par les pucerons ou les fausses-teignes des crucifères et sur le terrain adjacent, de l'autre côté du petit chemin, une ferme qui est biologique depuis plusieurs générations et où l'on n'a jamais utilisé de produits chimiques ou qui s'est convertie au biologique ces 15 dernières années, mais dont le sol est sain, sans aucun insecte, si ce n'est sur les mauvaises herbes. J'ai pu le constater à plusieurs reprises. Lorsque le sol et la culture sont sains, les insectes ne s'y intéressent pas.

Non seulement ai-je pu le constater, mais les recherches effectuées à la station de Lethbridge ont permis de vérifier que lorsque l'orge est cultivée avec le canola, la fausse-teigne des crucifères considère qu'il s'agit d'un champ d'orge et laisse le canola tranquille. Malheureusement, je ne vois plus de cultures de canola biologique à cause de l'introduction de canola transgénique, si bien que nos agriculteurs ont non seulement perdu ce marché, dont ils avaient grand besoin, mais ont également perdu cette culture à grandes feuilles nécessaire pour la rotation et la diversité des cultures. Je ne cesse de m'apercevoir que lorsque les cultures sont diversifiées et que toute une gamme de produits est cultivée, on ne retrouve pas le genre de problèmes d'organismes nuisibles qui se manifestent chez les voisins. Si je suis dans une région où le taupin cause des problèmes, je demande aux agriculteurs biologiques comment ils l'évitent. Ils ne manquent jamais de répondre: «Je n'ai pas vraiment de problème, il y a eu un peu de dégâts au bord du champ, mais c'est comme si le système immunitaire de la culture était supérieur».

Souvenez-vous de la dévastation qui a frappé les vallées de l'Europe de l'Est après Tchernobyl, lorsque tous les isotopes radioactifs ont plongé dans le sol. Des travaux de recherche ont été effectués par l'entremise de l'Université de l'Autriche. Le gouvernement y avait envoyé des représentants. Des gens ont dû déménager et il a fallu détruire des cultures. Plusieurs familles d'agriculteurs ont été directement touchées et le gouvernement ne cessait d'amener du nouveau matériel, croyant que le problème se situait à ce niveau-là; en effet, les cultures et le sol n'apparaissaient pas radioactifs. Ce sol était en parfaite santé



absorbed any of the radioactive isotopes. It was as if they were full. It was full of the healthy nutrition, and the crop was not radioactive. Other crops in that area, I believe because they were chemically produced, absorbed the radioactivity and had to be destroyed.

That is an example of a healthy, integrated organic system, and organic soil boosting the immune system. The three of us could be exposed to germs, and whoever has the healthiest immune system would be able to repel. I have seen that happen over and over again on farms. Much more research needs to be done here, but the incidents with the non-radioactive market-garden crops in that village after Chernobyl is fundamental and should have received more press and research than it did. That series of farm families that did the composting and had the healthy soil fed that whole region because their crops were not radioactive and they were able to continue to produce. Their soil did not become radioactive, while that of their neighbours did. This is research available through the University of Austria, and it backs up what I have seen anecdotally. I have seen organic crops resisting attacks, not only being healthier through bizarre weather conditions but actually resisting grasshopper infestations, resisting diamondback moth and resisting aphids. I have seen that anecdotally.

**Senator St. Germain:** Is there any scientific research being done on this at the present time?

**Ms. Gibson:** Dr. Jill Clapperton at the Lethbridge Research Station has been doing a series of research on how to protect crops through intercropping.

**Senator St. Germain:** More definitively, you are saying that organic soil is more resistant. Is any actual definitive study being done on that?

**Ms. Gibson:** Yes, sir. I have just returned from Michigan State. There was a world congress on organic food safety. Scientists from all over the world were present, and I was representing Canada. A series of papers were presented. I believe their Web site is Organic World Congress through Michigan State. They were publishing papers that showed that with organic production, the crops actually resisted pathogen growth on the crops. They were a healthier product. They tried to inoculate them with pathogens, and the organic crops had a higher resistance. There is more and more mainstream science. I was surprised. I thought there would be bit of an attack, but much to my pleasure, almost across the board the research that was presented was that organic production seems to boost the resistance of crops to pathogens both in the growing stage and in the end product. It was very impressive. I was very pleased to be part of that.

**Senator St. Germain:** What kind of government support do you think you need to grow an industry?

grâce à un compostage biologiquement équilibré si bien que ni les cultures ni le sol n'avaient absorbé d'isotopes radioactifs. C'était comme si on y retrouvait tous les nutriments voulus si bien que les cultures n'étaient pas radioactives. D'autres cultures dans ce secteur, qui je crois, étaient produites chimiquement, avaient absorbé la radioactivité et elles ont dû être détruites.

C'est l'exemple d'un système organique intégré sain et d'un sol organique stimulant le système immunitaire. Nous pourrions tous les trois être exposés à des microbes et celui d'entre nous qui aurait le meilleur système immunitaire pourrait les repousser. C'est ce dont je suis constamment témoin dans les fermes. Beaucoup plus de recherches s'imposent, mais le fait que les cultures maraîchères aient été non radioactives dans ce village après Tchernobyl est fondamental et aurait dû faire l'objet de plus de recherches et être beaucoup plus médiatisé qu'il ne l'a été. Ces familles d'agriculteurs qui faisaient du compostage et qui avaient des sols sains ont pu nourrir toute cette région, puisque leurs cultures n'étaient pas radioactives et qu'elles ont été en mesure de continuer à produire. Leur sol n'est pas devenu radioactif, contrairement à celui de leurs voisins. Ces travaux de recherche ont été effectués par l'entremise de l'Université de l'Autriche et appuient ce que j'ai pu empiriquement constater. J'ai vu des cultures biologiques résister à des attaques, être non seulement plus saines malgré d'étranges conditions météorologiques, mais effectivement résister à des infestations de sauterelles, de fausses-teignes des crucifères et de pucerons. C'est ce que j'ai pu observer.

**Le sénateur St. Germain:** Y a-t-il de la recherche scientifique effectuée sur ce point à l'heure actuelle?

**Mme Gibson:** Mme Jill Clapperton, de la Station de recherches de Lethbridge, a fait une série de travaux sur la façon de protéger les cultures grâce aux cultures intercalaires.

**Le sénateur St. Germain:** Vous dites sans contredit que le sol biologique est plus résistant. Y a-t-il une étude faite à cet égard?

**Mme Gibson:** Oui, monsieur. Je viens juste de rentrer du Michigan, où s'est déroulé un congrès mondial sur l'innocuité des aliments biologiques. Des scientifiques du monde entier y ont participé et je représentais le Canada. Plusieurs articles ont été présentés et je pense que vous pouvez consulter le site Internet de l'État du Michigan sous Organic World Congress. Selon les études publiées, les cultures biologiques résistent en fait à la croissance microbienne. Ce sont des produits plus sains. Si l'on injecte des microbes dans les cultures, on se rend compte que les cultures biologiques y résistent mieux. De plus en plus de travaux scientifiques se font dans ce domaine. J'ai été étonnée, car je croyais qu'il y aurait davantage d'études critiques à l'égard de l'agriculture biologique, peut-être même des attaques, mais à ma grande satisfaction, selon pratiquement tous les chercheurs, la production biologique semble stimuler la résistance des cultures aux microbes au moment de la croissance ainsi qu'au niveau du produit final. C'était fort impressionnant et j'ai été très heureuse de participer à ce congrès.

**Le sénateur St. Germain:** De quel genre de soutien gouvernemental pensez-vous avoir besoin pour assurer la croissance de cette industrie?

**Ms. Gibson:** I have a list of five recommendations that we think are necessary for the health of the Canadian organic sector. The first, very clearly, is that we need a federal organic regulation that will apply to all products that carry the label organic. The credibility with the consumer is key. We need to protect the organic label. After the United States enacted their national organic program regulation, there was a great increase both in organic consumption and in organic production. Our consumers, producers and processors need to be assured of the organic integrity of products in Canada bearing the organic label, so we definitely need a federal regulation.

The second recommendation is that we need to enact a moratorium on the introduction of any new genetically modified crops for human or animal consumption. We have seen the introduction of GM canola destroy our organic canola market. We cannot have that happen with the organic wheat market. It is our largest seller. A huge percentage of our buyers are saying that if we even introduce genetically modified wheat, they will find another market for their chemical wheat. They do not want to risk genetically modified wheat contamination. We need to protect our organic wheat. It is the backbone of our organic producers across Western Canada. Prince Edward Island is looking at it. It could have a niche market, because it is an island, for growing genetically pure and non-contaminated. They are looking at a moratorium on all genetically modified seeds. We need to look at a moratorium on the introduction of new GM products.

We also need to enact a law requiring labelling of genetically modified foods. Many other countries have passed such a law. The consumer's union is not happy with our proposed voluntary labelling of genetically modified foods. Consumers in Canada want to have the choice and know whether or not they are eating genetically modified food, so we need a law requiring the labelling of GM food.

We need to develop federal programs to encourage farmers to transition to organic agriculture. We have received only minimal support from our government in terms of developing organics. All of the countries in the world that have a strong, vibrant organic agriculture system have received a lot of support from the government. In terms of educating consumers, when we look at Austria where over a third of daycare centres and senior centres, targets of our population that we know have weakened immune systems, the food they are served is all organic. We know that people at risk in terms of health do better with organic food. We need federal programs that encourage. I am delighted that this evening the Governor General will join us at our organic gala, hosted by Mr. Manley and the Ottawa chapter, and that she serves organic food in her home and has turned her grounds to organic production. I would love to see leadership from Ottawa, not just production of food, but also management of play spaces

**Mme Gibson:** J'ai ici une liste de cinq recommandations que nous considérons nécessaires pour la santé du secteur biologique au Canada. Tout d'abord, il est très clair que nous avons besoin d'un règlement fédéral pour le secteur biologique qui s'appliquerait à tous les produits qui portent l'étiquette biologique. La crédibilité du consommateur est essentielle. Il faut protéger l'étiquetage biologique. Lorsque les États-Unis ont adopté leur règlement national en matière de cultures biologiques, on a assisté à une augmentation marquée à la fois de la consommation et de la production de produits biologiques. Nos consommateurs, nos producteurs et nos transformateurs doivent être convaincus de l'intégrité biologique des produits qui, au Canada, portent l'étiquette biologique; nous avons donc absolument besoin d'un règlement fédéral à cet effet.

Nous recommandons en deuxième lieu d'appliquer un moratoire sur l'introduction de toute nouvelle culture transgénique destinée à la consommation humaine ou animale. Nous avons vu le canola transgénique détruire notre marché de canola biologique. Nous ne pouvons nous permettre pareille situation sur le marché du blé biologique; en effet, le blé biologique est notre meilleur vendeur. Un énorme pourcentage de nos acheteurs nous disent que si nous introduisons du blé transgénique, ils chercheront un autre marché. Ils ne veulent pas prendre le risque d'une contamination par le blé transgénique. Nous devons protéger notre blé biologique, puisque c'est le pilier de nos producteurs biologiques de l'Ouest canadien. L'Île-du-Prince-Édouard envisage cette culture. Elle pourrait avoir ce créneau, puisque c'est une île, et cultiverait ainsi du blé génétiquement pur et non contaminé. Elle envisage un moratoire sur toutes les semences transgéniques. Nous devons prévoir un moratoire sur l'introduction de nouveaux produits transgéniques.

Il faut également adopter une loi exigeant l'étiquetage des aliments transgéniques. Beaucoup d'autres pays ont adopté une telle loi. L'Association des consommateurs n'est pas satisfaite de l'étiquetage volontaire des aliments transgéniques qui est proposé. Les consommateurs canadiens veulent avoir le choix et savoir si oui ou non ils consomment des aliments génétiquement modifiés; nous avons donc besoin d'une loi exigeant l'étiquetage des aliments transgéniques.

Il faut prévoir des programmes fédéraux pour encourager les agriculteurs à faire la transition à l'agriculture biologique. Nous n'avons bénéficié que d'un appui minime de la part de notre gouvernement en matière de cultures biologiques. Tous les pays du monde qui ont un système agricole biologique fort et dynamique ont bénéficié de beaucoup d'appui de leur gouvernement. Pour ce qui est de la sensibilisation du public, prenons l'exemple de l'Autriche où tous les aliments servis aux enfants et aux personnes âgées de plus d'un tiers des centres qui les hébergent sont biologiques, puisqu'il s'agit des membres de la société dont le système immunitaire est le plus fragile. Nous savons que les gens qui courent le plus de risque en matière de santé s'en sortent mieux s'ils consomment des aliments biologiques. Nous avons besoin de programmes fédéraux pour encourager notre industrie. Je suis ravie que la Gouverneure générale vienne ce soir à notre gala biologique, organisé par



so the children are safe in playing on the lawns; federal programs to encourage use of organic methods both in agriculture and management of our environments.

Finally, and most importantly, we need to create alternative marketing boards for organic systems. Buy-back systems through the Canadian Wheat Board have been a great challenge to many organic grain producers. We need to continually modify that system so that the benefits that some farm families have enjoyed through the wheat board are not compromised but those marketing independently and marketing a unique crop like organic are not penalized. We need to look at the whole marketing board system and see how to develop a way to encourage organic production while addressing some of the concerns of the marketing boards but building on the strengths they offer to our farm families. I was ready for that question.

**Senator St. Germain:** Are you sure?

**Mr. Manley:** I want to emphasize a thread through Ms. Gibson's presentation and recommendations; a very important zero-cost help that is required is simple recognition and legitimacy. As long as everyone from the ministers to the departments and other agencies avoid the word organic it tells farmers it does not exist and it is not legitimate and viable. I am not saying, get out there and over the top of the building say, organic is the best thing in the world, even though it is. At least give recognition that this is a viable, appreciated way of doing business and farming, consumers want it, and the government will support it. When that message is clear in the ears of farmers, they start taking their own initiatives, considering their own alternatives and making their own plans before costly government programs come into place. Simple recognition would be a mile ahead of everything else.

**Senator Gustafson:** First, Canada has become an urban society. Our farm population amounts to about 2.5 per cent of the Canadian population. An article appeared in the *National Post* yesterday right on the front page about what is happening in Ontario in terms of farmers. We are in a very serious problem as farmers. You cannot blame the governments for trying to get the votes out of the urban centres. We have no political power. There is no political power left in agriculture. This is a very serious thing, yet the production of the country that stimulates the economy — fish, forestry, gas and oil, mining, and agriculture — all these things come from rural Canada, but nothing goes back in. This article in the *National Post* had the audacity to say that Agriculture Canada is no longer viable, that rural Canada is no longer viable. It is nonsense. However, at the same time, if you

M. Manley et la section d'Ottawa, et de savoir qu'elle sert des aliments organiques chez elle et qu'elle a adopté la culture biologique à la résidence officielle. J'aimerais tant qu'Ottawa donne l'exemple, non pas seulement au niveau de la production des aliments, mais aussi de la gestion d'aires de jeux afin que les enfants puissent jouer en toute sécurité sur les pelouses; j'aimerais aussi des programmes fédéraux encourageant le recours à des méthodes biologiques tant dans l'agriculture que dans la gestion de nos environnements.

Enfin et plus important, nous devons créer de nouveaux offices de commercialisation pour les produits biologiques. Les systèmes de rachat par l'entremise de la Commission canadienne du blé posent un gros problème à de nombreux producteurs de céréales biologiques. Il faut constamment modifier ce système pour que les avantages recueillis par certaines familles d'agriculteurs grâce à la Commission du blé ne soient pas compromis, mais aussi pour que les agriculteurs indépendants qui commercialisent une culture unique en son genre comme une culture biologique ne soient pas pénalisés. Il faut examiner tout le système des offices de commercialisation pour voir comment trouver un moyen d'encourager la production biologique tout en atténuant certaines préoccupations des offices de commercialisation et en misant sur les avantages qu'ils offrent à nos familles d'agriculteurs. Je m'attendais à cette question.

**Le sénateur St. Germain:** Vraiment?

**M. Manley:** J'aimerais souligner un point qui revient dans l'exposé et les recommandations de Mme Gibson: la reconnaissance et la légitimité représentent une aide fort importante qui ne coûte rien. Tant que tous les intervenants, qu'il s'agisse des ministres, des ministères ou d'autres organismes, évitent le mot biologique, les agriculteurs en déduisent que c'est une réalité qui n'existe pas, qui n'est pas légitime, ni viable. Je ne vous demande pas d'aller poser une affiche en haut de l'édifice indiquant que le biologique est ce qu'il y a de mieux au monde, même si c'est le cas. Reconnaissez au moins que c'est une solution viable, une façon appréciée de faire de l'agriculture, que les consommateurs y sont favorables et que le gouvernement va l'appuyer. Une fois que ce sera clair pour les agriculteurs, ils commenceront à prendre des initiatives, à envisager d'autres solutions et à faire des plans avant que de coûteux programmes gouvernementaux ne se mettent en place. Une simple reconnaissance est ce qui s'impose avant tout.

**Le sénateur Gustafson:** Il ne faut pas oublier que le Canada est devenu une société urbaine. Nos agriculteurs représentent 2,5 p. 100 environ de la population canadienne. On a pu voir hier dans le *National Post* un article en première page au sujet de ce qui arrive aux agriculteurs de l'Ontario. Ils connaissent de très graves problèmes. Vous ne pouvez pas en vouloir au gouvernement qui essaye d'obtenir des voix dans les centres urbains. Nous n'avons aucun pouvoir politique. Il n'y a pas de pouvoir politique dans le domaine agricole. C'est un problème très grave, pourtant, ce qui dans notre pays stimule l'économie — les pêches, les forêts, le gaz et le pétrole, l'exploitation minière et l'agriculture — tout cela provient du Canada rural, lequel ne reçoit rien en retour. Dans cet article, le journaliste du *National Post* a l'audace de dire qu'Agriculture Canada n'est plus viable.

look at what Europe is doing — and I want your comment on Europe and the United States — they have moved to put together environment, rural development and agriculture under one caption. They say simply that the farmers cannot be responsible for all of the environmental problems and pay for them alone. It has to be a responsibility of all society.

This presents a pretty blue picture, black picture, of the whole industry. What I want to know is, how does Canada compare with the rest of the world under the organic system; the United States and European countries?

**Ms. Gibson:** I was pleased last August to tour with 10 Canadian trade commissioners from seven different European countries as we crossed Canada to brief our sellers of organic produce and grains on where we are in terms of our national standard and our regulation development so their markets to the European Union would not be cut off because, just as we have said, the share of organics in Canada hovers around 3 per cent, actually 1 per cent to 2 per cent. It is much higher in Europe. The European consumers demand more organic product; it varies between 10 and 15 per cent of their agriculture. Without exception, all these Canadian trade commissioners from European countries and the buyers they brought with them said that Europe is hungry for more organic product than they can produce. They want to have Canadian products. Canadian farm families are losing markets. As the European Union welcomes more countries into the European Union, they are producing the organic food for their markets and we are losing our place in the queue. This is why it is so key that we finalize our national standard and put it into a regulation so we can be on an even playing field with the European countries because in the European Union it is a regulation.

In the United States where organic is about 5 per cent of the agriculture, again higher than ours, and has received much more government support including a recently announced initiative of many millions of dollars toward increased research, the United States has really prioritized funding organic research and production techniques because they know it makes money for their farm families. Because my mother is American I also do inspections in North Dakota, South Dakota and Montana. I cross the border and see the same farms of the same size, even though the Americans do not call them farm subsidies, receive much more government support. They have programs to ensure that their bins are up to specifications. They all have aeration systems and they all have concrete floors. The same size farms in Canada I see struggling with old wooden bins lined with plastic. They do not have initiatives to ensure they capture that quality because the whole organic market is about quality.

que le Canada rural n'est plus viable. C'est absurde. Toutefois, il suffit en même temps d'examiner ce qui se passe en Europe — et j'aimerais savoir ce que vous pensez de l'Europe et des États-Unis à ce sujet — pour s'apercevoir qu'il a été décidé là-bas de regrouper l'environnement, le développement rural et l'agriculture. On dit simplement là-bas que les agriculteurs ne peuvent pas être tenus responsables de tous les problèmes environnementaux et qu'ils ne doivent pas être les seuls à en faire les frais. C'est une responsabilité que doit partager la société dans son ensemble.

C'est un tableau assez sombre de l'industrie dans son ensemble. Ce que je veux savoir, c'est comment se compare le Canada avec le reste du monde dans le domaine biologique; je veux parler des États-Unis et des pays d'Europe.

**Mme Gibson:** J'ai eu le plaisir en août dernier de parcourir le Canada en compagnie de 10 délégués commerciaux du Canada en poste dans sept pays européens, dans le but d'informer nos vendeurs de produits et de céréales biologiques de la situation en matière de norme nationale et de la réglementation prévue pour que leurs marchés dans l'Union européenne ne disparaissent pas, puisque, comme nous venons de le dire, la part du biologique au Canada tourne autour de 3 p. 100, il s'agit en fait de un ou 2 p. 100. Ce pourcentage est beaucoup plus élevé en Europe. Les consommateurs européens exigent plus de produits biologiques, qui représentent entre 10 et 15 p. 100 de leur agriculture. Sans exception, tous ces délégués commerciaux et les acheteurs qu'ils ont amenés avec eux ont déclaré que l'Europe a besoin de plus de produits biologiques qu'elle ne peut en produire. Ces pays veulent des produits canadiens. Les familles canadiennes d'agriculteurs perdent des marchés. Alors que l'Union européenne s'apprête à accueillir de nouveaux pays, il faut savoir que ces derniers produisent les aliments biologiques pour leurs marchés et que nous perdons notre place. C'est la raison pour laquelle il est si crucial de mettre au point notre norme nationale et de prendre un règlement pour avoir des chances égales avec les pays d'Europe, étant donné que l'Union européenne a déjà un règlement à cet effet.

Aux États-Unis où le bio représente près de 5 p. 100 de l'agriculture — encore une fois un pourcentage plus élevé que le nôtre — et a reçu beaucoup plus d'appui du gouvernement, y compris une initiative récemment annoncée de plusieurs millions de dollars pour la recherche, c'est le financement de la recherche et des techniques de production biologique qui a la priorité, car on sait bien que c'est ce qui permet de faire vivre les familles d'agriculteurs. Comme ma mère est américaine, je fais également des inspections dans le Dakota du Nord et du Sud, ainsi qu'au Montana. Je traverse la frontière et je m'aperçois que des fermes de même taille reçoivent beaucoup plus d'aides gouvernementales, même si les Américains ne les qualifient pas de subventions agricoles. Les agriculteurs bénéficient de programmes qui leur permettent de répondre aux normes en matière de casiers. Ils ont tous des dispositifs d'aération et des sols en ciment. Au Canada, les fermes de même importance ont toujours les vieux casiers de bois tapissés de plastique. Au Canada, les agriculteurs ne



I have been asked many times what kind of value-added do we need on the Canadian Prairies — I am a Prairie girl, that is what I know, Prairie agriculture — I say before we get into value-added we need value preservation. I see farm families that do not have the equipment that is of a quality to get that product into the bin. They do not have the bins and aeration to maintain the quality of the product. Across the border in the south they have the supports needed. I see much more support for organic agriculture both in Europe and also in the United States than I have seen and experienced on the farms I have visited in Canada. There is a disparity there. The Europeans do not call them subsidies. They say we are paying our farmers for this environmental product. Here we have a watershed region; we want to protect the water quality because all of these people are being watered from this watershed. We will pay these farms to be organic as a preventive measure to reduce the likelihood of ground-water and surface-water contamination. We are paying these farmers to convert, not as a subsidy, for the product of reduced contamination in the environment. I think in Canada we need to look at it that way; that we value these environmental products in our quality of life and we are willing to pay a certain number of farm families for contributing to this higher level of environmental state.

**Senator Gustafson:** Labelling and genetically modifying: it is my contention that we have lost the battle in canola. I have grown acres of canola on my farm and I have never seeded genetically modified canola until this year. I had no choice. We were absolutely forced into it. I did not want to seed it. To survive, you have no choice. If you seed Roundup Ready canola, the field is clean and there is no question that it does yield more. If you do not have the ability to do that, you cannot compete.

I would say we are ten years away from labelling in Canada. While I agree with many of the things that you say, experimentally, I have to tell you it is a big battle. It is a big, big battle. You compare our farmers with the Americans, where they put in an additional \$93 billion into subsidies in just the last two years, which will be a 10-year program. What really bothers me is that our bureaucrats in Canada keep saying, "We will get the Americans out of subsidies. We will get the Europeans out of subsidies." It will never happen. We have bought that lie for 25 years. The values of our farms are going downhill and no one does anything about it. It is almost to the point of desperation.

**Mr. Manley:** I appreciate and recognize the anecdotal evidence that on your farm the Roundup Ready canola delivered more yield. Here in eastern Ontario, I approached a large soybean vendor to obtain conventionally produced untreated soybeans for organic farmers, as I was running out of organic seed. He said,

disposent pas de programmes leur permettant d'accéder à cette qualité, car en effet, tout le marché biologique repose sur le concept de qualité.

On me demande souvent de quel genre de valeur ajoutée nous avons besoin dans la région canadienne des Prairies — je suis originaire des Prairies et ce que je connais, c'est l'agriculture des Prairies — et je réponds qu'avant de penser à la valeur ajoutée, il faut préserver la valeur dont nous disposons. Des agriculteurs et leurs familles n'ont pas l'équipement de qualité voulue pour remplir leurs casiers. Ils n'ont pas les casiers, ni les dispositifs d'aération qui leur permettraient de maintenir la qualité du produit. De l'autre côté de la frontière, aux États-Unis, les agriculteurs ont tous les appuis dont ils ont besoin. L'agriculture biologique bénéficie de beaucoup plus de soutien en Europe et aux États-Unis également qu'au Canada, d'après ce que j'ai pu observer dans les fermes de notre pays. Il y a donc une disparité. En Europe, on ne parle pas de subventions, on dit plutôt que les agriculteurs sont payés pour ce produit environnemental. Nous avons ici une région hydrographique et voulons protéger la qualité de l'eau, puisque tous ces gens en dépendent. Nous allons payer ces agriculteurs pour qu'ils fassent de la culture biologique par mesure de prévention pour diminuer la probabilité de contamination des eaux souterraines et de surface. Nous payons ces agriculteurs pour qu'ils se convertissent — et il ne s'agit pas de subventions — pour diminuer le risque de contamination de l'environnement. Je pense qu'il faut voir les choses sous cet angle au Canada: nous considérons que ces produits environnementaux jouent un rôle en ce qui concerne notre qualité de vie et nous sommes prêts à payer un certain nombre de familles d'agriculteurs qui contribuent à un environnement de meilleure qualité.

**Le sénateur Gustafson:** Étiquetage et modification génétique: à mon avis, nous avons perdu la bataille du canola. J'ai cultivé du canola sur de grandes surfaces chez moi et je n'avais jamais vu de canola transgénique avant cette année. Je n'ai pas eu le choix, on a été obligé d'en planter même si on ne le voulait pas; c'est une question de survie. Avec le canola Roundup Ready, le champ est propre et il ne fait aucun doute que le rendement est plus élevé. Si vous n'en avez pas la capacité, vous ne pouvez pas soutenir la concurrence.

À mon avis, il va falloir encore 10 ans avant que l'étiquetage ne soit adopté au Canada. Tout en étant d'accord avec la plupart de vos propos, je dois vous dire que c'est une grande bataille. Vous comparez nos agriculteurs aux Américains alors que dans ce pays, 93 milliards de dollars de subventions de plus ont été versés ces deux dernières années, dans le cadre d'un programme de 10 ans. Ce qui m'inquiète véritablement, c'est que nos bureaucrates canadiens ne cessent de dire: «Nous allons convaincre les Américains de ne plus verser de subventions, tout comme les Européens». Cela n'arrivera jamais. Nous avalons ce mensonge depuis 25 ans. La valeur de nos fermes périclité et personne ne fait rien; la situation est pratiquement désespérée.

**M. Manley:** Je vous remercie de votre intervention et reconnais qu'effectivement le rendement du canola Roundup Ready est plus élevé. Dans l'est de l'Ontario, j'ai demandé à un important vendeur de soja du soja non traité pour les agriculteurs biologiques et il m'a répondu: «Je suis désolé, il n'y en a plus».

"I am sorry, there is none left." I said, "What do you mean, there is none left? It is a popular variety." Of course, it is a big variety. The problem is that my genetically modified Roundup Ready soybean seed sales are down this year because farmers have found they have problems with yields, weed resistance and markets, and a number of them have switched back to conventionally produced soybean seed, which is his anecdotal evidence.

My point is that we lack independent government-sponsored public-interest research into questions like that. Who will we believe out there in the marketplace about the value of genetically modified crops and their yields? The only ones giving us any kind of reports are the companies selling the product. We do not have government-sponsored public interest independent research confirming or denying anything that is said out there. I criticize the way government, in order to reduce its budget, has gone to private-public partnerships in agriculture research. Of course, all that research will be geared to purely a corporate agenda and not a public interest one. If the results are negative, they do not get published. If the results could be negative, it is not attempted. If it will be in the interests of the public sector as public domain, there is no corporate funding because it is not private. Therefore, we have a severe lack of public interest research in areas like that or in seed development, in livestock genetics, in agricultural practices, et cetera.

**The Deputy Chairman:** Your comments, Mr. Manley, lead into question I want to ask. About three weeks ago Pulse Canada was here. They suggested to the committee that Canada needs to bring together all of its commodity groups to develop a comprehensive agricultural research framework that would look not only at value-added processing but also at production systems that would be needed to feed that processing in the future.

Do you believe that idea is useful to present to government? Would your industry be in a position to be one of those groups that would come together to discuss these issues?

**Mr. Manley:** Yes. I support, and I believe Canadian Organic Growers in general supports, an integrated approach to agriculture in areas of research, market management, production, et cetera. Managing things by silos is getting us into terrible predicaments, with commodity silos fighting for government funds, crop acreage and marketing products. If you say, "Eat more eggs," you do not eat something else, obviously. Itampers everyone else.

Agriculture overall is a non-elastic system. It is a non-elastic consumption product. People do not eat more food just because it is advertised. They will choose foods. You will have commodity groups competing for the consumer food dollar. We do not think that is an appropriate way to address it.

J'ai dit: «Que voulez-vous dire? C'est une variété populaire». Bien sûr, c'est une variété très populaire. Le problème, c'est que mes ventes de soja transgénique Roundup Ready ont baissé cette année, car les agriculteurs ont réalisé qu'ils avaient des problèmes de rendement, de résistance aux mauvaises herbes et de marchés et plusieurs sont revenus au soja conventionnel.

Ce que je veux dire, c'est que la recherche indépendante liée à l'intérêt public et parrainée par le gouvernement au sujet de questions comme celles-ci fait défaut. Qui allons-nous croire sur le marché en ce qui concerne la valeur des cultures transgéniques et leur rendement? Seules les sociétés qui vendent le produit nous communiquent quelques rapports. Nous n'avons pas de recherche indépendante liée à l'intérêt public et parrainée par le gouvernement confirmant ou réfutant ce qui se dit. Je critique le fait que le gouvernement, qui veut réduire son budget, soit passé à des partenariats privés-publics dans le domaine de la recherche agricole. Bien sûr, la recherche va se faire en fonction du programme des entreprises et non dans l'intérêt public. Si les résultats sont négatifs, ils ne seront pas publiés. Si les résultats risquent d'être négatifs, rien n'est tenté. Si c'est dans l'intérêt du secteur public, il n'y aura pas de financement d'entreprise, car ce ne sera pas privé. Par conséquent, la recherche liée à l'intérêt public fait cruellement défaut dans des domaines comme celui-ci comme dans le développement des semences, la génétique animale, les pratiques agricoles, et cetera.

**La vice-présidente:** Vos observations, monsieur Manley, m'amènent à vous poser une question. Nous avons reçu ici les représentants de Pulse Canada il y a environ trois semaines. Ils ont dit au comité que le Canada devrait rassembler tous ses groupes de denrées afin de mettre au point un cadre global de recherche agricole qui examinerait non seulement la transformation à valeur ajoutée, mais aussi les systèmes de production nécessaires pour soutenir cette transformation à l'avenir.

Pensez-vous qu'il soit utile de présenter cette idée au gouvernement? Votre industrie pourrait-elle participer à ce regroupement en vue de débattre de ces questions?

**M. Manley:** Oui. J'appuie et je crois que les Canadian Organic Growers appuient en règle générale une approche intégrée à l'agriculture dans les domaines de la recherche, de la gestion des marchés, de la production, et cetera. La gestion de l'agriculture en fonction des silos nous crée de graves problèmes, les silos se disputant pour obtenir des fonds du gouvernement, des surfaces cultivées et des produits. Si on vous dit «mangez davantage d'oeufs», vous mangez autre chose, bien sûr. C'est un handicap pour tous.

L'agriculture n'est en général pas élastique et n'est pas un produit de consommation élastique. Les gens ne mangent pas plus d'aliments uniquement parce qu'on en fait la publicité. Ils choisissent les aliments qu'ils souhaitent. Les groupes de denrées se font concurrence. Nous ne pensons pas que ce soit une façon appropriée d'aborder la question.



Marketing, right back to research, should be done in an integrated fashion for the interests of agriculture and farmers.

Farmers must practice crop rotations. You do not practice that when the corn board and the soybean board are competing for acres and check-off fees accordingly. When check-off fees are driven by production, all the soybean board and corn board do is compete for more acres to get more check-off fees. It has to be done in an integrated fashion.

Will we participate? We would love to. Can we participate? We are maxed out on a volunteer basis. We need core staff to undertake those initiatives. To get four core staff we need funding. One possible idea is through an integrated check-off fee. Other ideas include private donations, foundation donations or government subsidization of the organization, at least to get a core staff in order to represent those issues.

**The Deputy Chairman:** Arising from the discussion today, I want to ask you a second question. Do you believe that the Canadian Wheat Board should be marketing organic grain? If so, would you be making any recommendations to us as to changes in the way they do it now?

**Ms. Gibson:** Yes. The marketing of organic product is a different skill set that many organic producers are challenged by. I have recently been doing a number of interviews of organic farm families specifically on their marketing. Some have excellent marketing skills, while others do not. I think that the skills of the wheat board in marketing Canadian grain have served a majority of farm families. However, their current buyback system is not appropriate for the organic sector. That really needs revision. I hear over and over again that farm families feel that they have lost markets and that it has cost them money to go through the wheat board system.

I believe that they have made some efforts at revision to accommodate organic marketing. That needs to be encouraged and needs to happen with much more in-depth consultation, and taking the actual marketing experience of the farm families that are marketing organic.

Yes, there is a role for them to play, because not all farm families have the marketing skills. I see that. However, there are those who do and they need to be accommodated. The buyback system needs substantial revision.

**Senator St. Germain:** Is there anything from the government that you know of that supports these people?

La commercialisation, à partir de la recherche, devrait se faire de manière intégrée dans l'intérêt de l'agriculture et des agriculteurs.

Les agriculteurs doivent faire la rotation des cultures. Or, ce n'est pas possible lorsque l'office du maïs et l'office du soja se disputent les surfaces et les prélèvements à la source. Lorsque ces prélèvements dépendent de la production, l'office du soja et l'office du maïs se font concurrence en matière de surfaces cultivées afin d'obtenir plus de prélèvements à la source. Il faudrait procéder de manière intégrée.

Allons-nous participer? Nous le souhaiterions fortement. Pouvons-nous participer? Nous sommes à la limite de nos capacités de bénévoles. Nous avons besoin d'un personnel de base pour nous lancer dans de telles initiatives. Pour obtenir quatre employés de base, nous avons besoin de financement. On pourrait envisager peut-être un prélèvement intégré à la source. Sinon, on pourrait penser à des dons privés, des dons de fondations ou des subventions du gouvernement, et à ce moment-là prévoir au moins un employé de base.

**La vice-présidente:** Par suite à la discussion d'aujourd'hui, j'aimerais vous poser une deuxième question. Pensez-vous que la Commission canadienne du blé devrait commercialiser les céréales biologiques? Si oui, pourriez-vous nous faire des recommandations quant aux changements à apporter dans la façon dont elle fonctionne actuellement?

**Mme Gibson:** Oui. La commercialisation d'un produit biologique exige des compétences différentes que doivent acquérir beaucoup de producteurs biologiques. Je me suis récemment rendue dans plusieurs fermes biologiques pour poser des questions aux agriculteurs sur leur façon de commercialiser leurs produits. Certains ont d'excellentes compétences en la matière, contrairement à d'autres. Je crois que la commercialisation des céréales canadiennes par la Commission du blé a été positive pour la majorité des familles d'agriculteurs. Toutefois, le système actuel de rachat ne convient pas au secteur biologique et il faudrait véritablement le revoir. Les familles d'agriculteurs ne cessent de me dire qu'elles ont l'impression d'avoir perdu des marchés et que passer par la Commission du blé leur coûte cher.

Je crois que la Commission s'est efforcée de répondre aux besoins particuliers de la commercialisation des produits biologiques, ce qu'il faut encourager parallèlement à une consultation beaucoup plus approfondie tout en tenant compte de l'expérience des agriculteurs bio en matière de commercialisation.

Effectivement, la Commission a un rôle à jouer, car ce ne sont pas toutes les familles d'agriculteurs qui disposent des compétences voulues dans ce domaine. C'est ce que je constate; toutefois, certains agriculteurs ont ces compétences et il faut les prendre en compte. Le système de rachat doit être révisé en profondeur.

**Le sénateur St. Germain:** Savez-vous si le gouvernement offre des appuis à gens?

**The Deputy Chairman:** To my knowledge, there is not. There may be.

**Ms. Gibson:** I did not hear the question.

**Senator St. Germain:** I was asking the deputy chairman, as part of the government, as to whether the government at this moment has anything that supports you people.

**Ms. Gibson:** Agriculture and Agri-Food Canada through their horticulture and special markets division has been supporting the development of our national organic standard through the Canadian General Standards Board. We have been revising the standard on the books since 1999 to have one that meets the current European standard and the new national organic program regulation code of federal regulation 7 from the United States. They have put some resources toward that.

The Canadian Food Inspection Agency has allocated, I believe, seven staff right now, working on developing our organic regulation. However, this has really been minimal. In 2002, I was asked to represent Canada at the Organization for Economic Cooperation and Development meetings. That was the first one held outside of the European Union, and was held in Washington. It was an organic workshop. Canada did not have a presentation. If Canadian Organic Growers had been asked, we would have put one together. I was asked to attend as a volunteer, and I did, but I was very embarrassed. Countries like Greece and Romania had a government presentation. There were ministers of agriculture there. Our Minister of Agriculture still never acknowledges organic in any of the speeches. As Mr. Manley said earlier, organic is almost invisible in Canada. We have had to represent Canada internationally. I have done a fair amount of that as a volunteer of a national organization supporting organics in Canada, because of how little government support we have had.

Special markets through horticulture have been supporting the development of our standard; we are very appreciative of that. The Canadian Food Inspection Agency is looking at this regulation and we appreciate that, but we need more. There needs to be more staffing and more support for an organic supervisory body because of the diversity of organic production in this country. We have different kinds of agriculture. From Prince Edward Island, all the way across the Prairies to British Columbia, we have such different perspectives on agricultural production. We see ourselves as part of agriculture across Canada, but we need support at the federal level for an organic supervisory body so we can step up and participate on these national endeavours.

**The Deputy Chairman:** On behalf of the committee, thank you all. You have been very vigorous, skilled, passionate advocates for your cause. We appreciate that because this is the kind of thing that the committee wants to hear. I think we can guarantee — certainly myself as an individual and the rest of us as a group — that we will do everything we can to facilitate a

**La vice-présidente:** À ma connaissance, non. Peut-être.

**Mme Gibson:** Je n'ai pas entendu la question.

**Le sénateur St. Germain:** Je demandais à la vice-présidente, qui fait partie du gouvernement, si le gouvernement offre actuellement de l'aide à ces gens-là.

**Mme Gibson:** Agriculture et Agro-alimentaire Canada par l'entremise de la direction générale de l'horticulture et des marchés spéciaux appuie la mise au point de notre norme biologique nationale par le biais de l'Office des normes générales du Canada. Depuis 1999, nous révisons cette norme pour qu'elle corresponde à la norme européenne actuelle ainsi qu'au nouveau code national de réglementation du programme biologique du règlement fédéral 7 des États-Unis. Des ressources y sont affectées.

Si je ne me trompe, l'Agence canadienne d'inspection des aliments a affecté sept employés qui travaillent sur la mise au point de notre règlement biologique. C'est toutefois très minime. En 2002, on m'a demandé de représenter le Canada aux séances de l'Organisation de coopération et de développement économiques. Il s'agissait de la première rencontre organisée en dehors de l'Union européenne, à Washington. C'était un atelier biologique. Le Canada ne faisait pas d'exposé. Si les Canadian Organic Growers avaient été invités, nous nous en serions chargés. On m'a demandé de participer en tant que bénévole, ce que j'ai fait, mais j'étais très gênée. Des pays comme la Grèce et la Roumanie présentaient un exposé officiel; des ministres de l'Agriculture étaient présents. Notre ministre de l'Agriculture ne parle jamais du biologique dans ses allocutions. Comme l'a dit M. Manley plus tôt, le biologique est pratiquement invisible au Canada. Nous avons dû représenter le Canada sur la scène internationale. En raison du peu de soutien gouvernemental dont nous disposons, je dois travailler comme bénévole au sein d'une organisation nationale qui appuie le biologique au Canada.

La direction des marchés spéciaux appuie la mise au point de notre norme, ce dont nous sommes fort reconnaissants. L'Agence canadienne d'inspection des aliments examine ce règlement, ce dont nous la remercions, mais il faut en faire davantage. Il faut plus d'employés et favoriser davantage la création d'un organe de contrôle biologique en raison de la diversité de la production biologique dans notre pays. L'agriculture revêt diverses formes d'un bout à l'autre du Canada, de l'Île-du-Prince-Édouard jusqu'à la Colombie-Britannique en passant par les Prairies; les perspectives en matière de production agricole sont fort différentes. Nous nous considérons comme un élément de l'agriculture à l'échelle du Canada, mais nous avons besoin d'un appui fédéral pour la création d'un organe de contrôle biologique de manière à accélérer ces efforts nationaux et à y participer.

**La vice-présidente:** Je vous remercie au nom du comité. Vous avez défendu votre cause de façon très énergique, habile et passionnée. Nous vous en remercions, car c'est le genre d'intervention que notre comité souhaite entendre. Je crois que nous pouvons garantir — certainement moi-même à titre de particulier ainsi que le reste des sénateurs en tant que groupe —



response. Hopefully there will be a coming together of you, on behalf of your industry, and the Minister of Agriculture and his people. We wish you all the very best.

**Senator Gustafson:** How do we find a solution to this problem of agriculture? One group of farmers says this; another group says that. The government says, "Because you guys do not know what you want, we will have to do what we think is right." That is a problem. There is no question about it. That has been a problem down through the years. This committee did a great deal of work on environment, global warming, et cetera. My theory is: If we are to captivate the urban-centre mind — and we have to do that before things will change — then it will be done through the environment. Farmers cannot have good environmental programs if they do not have something to work with. They cannot do it otherwise; it is impossible. The solution is to somehow convince the urban centres that there is a responsibility of all Canadians to the environment and to the land.

**Ms. Gibson:** We agree. We see an increasing number of consumers who want to buy organic. They prefer to buy locally produced organic if it is available. There is a bottleneck. We do not have the infrastructure. We do not have the supports. We have the farm families who want to grow organic goods and who want to stay on the farms. We need to find ways to support local production for local consumption. We need to reward the increasing awareness of the environmental impacts of their choices by saying, "Here, urbanites, is what you can do: Buy local organic food and this is what we have made available to you."

**The Deputy Chairman:** With that commercial comment, we will end our hearings. We are very pleased that you came. It has been an enlightening discussion. We will follow up at our end and we wish you the very best.

The committee adjourned.

que nous ferons tout ce qui est en notre pouvoir pour faciliter une réponse. Nous espérons que vous arriverez à vous regrouper, votre industrie, ainsi que le ministre de l'Agriculture et ses fonctionnaires. Nous vous adressons nos meilleurs vœux.

**Le sénateur Gustafson:** Comment trouver une solution à ce problème agricole? Un groupe d'agriculteurs dit une chose, un autre en dit une autre. Le gouvernement dit: «Puisque vous ne savez pas ce que vous voulez, nous allons décider ce qui nous semble juste». C'est un problème, cela ne fait aucun doute, et c'est un problème qui dure depuis des années. Notre comité a fait beaucoup de travail sur l'environnement, le réchauffement de la planète, et cetera. Ma théorie est la suivante: si nous arrivons à susciter l'intérêt des centres urbains — et c'est ce qui s'impose si l'on veut du changement — il va falloir le faire en parlant de l'environnement. Les agriculteurs ne peuvent pas avoir de bons programmes environnementaux s'ils partent de rien; c'est impossible. La solution consisterait en quelque sorte à convaincre les centres urbains que tous les Canadiens ont une responsabilité envers l'environnement et la terre.

**Mme Gibson:** Nous sommes d'accord. De plus en plus de consommateurs souhaitent acheter des produits biologiques; ils préfèrent acheter des produits biologiques locaux s'il y en a. Nous arrivons maintenant à un goulot d'étranglement, nous n'avons pas l'infrastructure voulue, ni les appuis. Des familles d'agriculteurs veulent cultiver des produits biologiques et veulent rester dans le domaine. Il faut trouver des façons d'appuyer la production locale pour la consommation locale. Nous devons répondre à la prise de conscience des impacts environnementaux en disant: «Citadins, voilà ce que nous pouvons faire: achetez des produits biologiques locaux et vous verrez ce que nous pouvons vous offrir».

**La vice-présidente:** Nous allons terminer notre séance sur cette observation de nature commerciale. Nous sommes très heureux que vous soyez venus, la discussion a été instructive et nous allons faire ce qu'il nous revient de faire tout en vous souhaitant de réussir.

La séance est levée.







*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Communication Canada – Publishing  
Ottawa, Ontario K1A 0S9

*En cas de non-livraison,  
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Communication Canada – Édition  
Ottawa (Ontario) K1A 0S9

#### WITNESSES

**Tuesday, April 20, 2004**

*From the Atlantic Beef Producers Co-operative:*

Dean Baglole, Chairman;

Bryan Inglis, Member of the Board of Directors.

**Thursday, April 22, 2004**

*From Canadian Organic Growers:*

Janine Gibson, President;

Laura Telford, Executive Director;

Tom Manley, Chair, Ottawa Chapter.

#### TÉMOINS

**Le mardi 20 avril 2004:**

*De l'Atlantic Beef Producers Co-operative:*

Dean Baglole, président;

Bryan Inglis, membre du conseil d'administration.

**Le jeudi 22 avril 2004:**

*De Canadian Organic Growers:*

Janine Gibson, présidente;

Laura Telford, directrice administrative;

Tom Manley, président, section d'Ottawa.





Third Session  
Thirty-seventh Parliament, 2004

Troisième session de la  
trente-septième législature, 2004

## SENATE OF CANADA

---

## SÉNAT DU CANADA

---

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité  
sénatorial permanent de l'*

# Agriculture and Forestry

# Agriculture et des forêts

*Chair:*

The Honourable DONALD H. OLIVER

---

*Président:*

L'honorable DONALD H. OLIVER

---

Tuesday, April 27, 2004  
Thursday, April 29, 2004

---

Le mardi 27 avril 2004  
Le jeudi 29 avril 2004

---

**Issue No. 8**

**Fascicule n° 8**

**Fourth and fifth meetings on:**

The development and marketing of value-added  
agricultural, agri-food and forest products

---

**Quatrième et cinquième réunions concernant:**

Le développement et la commercialisation de produits  
agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée

---

WITNESSES:  
(See back cover)

TÉMOINS:  
(Voir à l'endos)





THE STANDING SENATE COMMITTEE  
ON AGRICULTURE AND FORESTRY

The Honourable Donald H. Oliver, *Chair*

The Honourable Joyce Fairbairn, P.C., *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

* Austin, P.C., (or Rompkey, P.C.) Callbeck Gustafson Hubley LaPierre Lawson	* Lynch-Staunton (or Kinsella) Mercer Ringuette St. Germain, P.C. Sparrow Tkachuk
--	---

\* *Ex Officio Members*

(Quorum 4)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT  
DE L'AGRICULTURE ET DES FORÊTS

*Président:* L'honorable Donald H. Oliver

*Vice-présidente:* L'honorable Joyce Fairbairn, c.p.

et

Les honorables sénateurs:

* Austin, c.p. (ou Rompkey, c.p.) Callbeck Gustafson Hubley LaPierre Lawson	* Lynch-Staunton (ou Kinsella) Mercer Ringuette St. Germain, c.p. Sparrow Tkachuk
---	---

\* *Membres d'office*

(Quorum 4)

**MINUTES OF PROCEEDINGS**

OTTAWA, Tuesday, April 27, 2004  
(12)

[English]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met at 6:15 p.m., this day, in room 705, Victoria Building, the Chair, the Honourable Donald H. Oliver, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Callbeck, Fairbairn, P.C., Hubley, Mercer, Oliver and Ringuette (6).

*In attendance:* From the Research Branch of the Library of parliament: Frédéric Forge and Marc Leblanc.

*Also in attendance:* The official reporters of the Senate.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Monday, February 16, 2004, the committee continued its examination of issues related to the development and marketing of value-added agricultural, agri-food and forest products, on the domestic and international markets. (*For a complete text of the order of Reference see proceedings of the committee, Issue No. 5.*)

**WITNESS:**

*From Quail's Gate Estate Winery:*

Tony Stewart, Proprietor.

The Chair made an opening statement.

Mr. Stewart made a presentation and answered questions.

The Chair made a closing statement.

At 7:40 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

**ATTEST:**

OTTAWA, Thursday, April 29, 2004  
(13)

[English]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met at 8:35 a.m., this day, in room 505, Victoria Building, the Chair, the Honourable Donald H. Oliver, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Callbeck, Hubley, Lawson, Mercer, Oliver, St. Germain, P.C., and Tkachuk (7).

*In attendance:* From the Research Branch of the Library of parliament: Frédéric Forge and Marc Leblanc.

*Also in attendance:* The official reporters of the Senate.

**PROCÈS-VERBAUX**

OTTAWA, le mardi 27 avril 2004  
(12)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 18 h 15, dans la salle 705 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Donald H. Oliver (*président*).

*Membres du comité présents:* Les honorables sénateurs Callbeck, Fairbairn, c.p., Hubley, Mercer, Oliver et Ringuette (6).

*Également présents:* De la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement: Frédéric Forge et Marc Leblanc.

*Aussi présents:* Les sténographes officiels du Sénat.

En conformité avec l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le lundi 16 février 2004, le comité poursuit son examen des questions liées au développement et à la commercialisation de produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée sur les marchés intérieurs et internationaux. (*Le texte en clair de l'ordre de renvoi se trouve dans le fascicule n° 5 des délibérations du comité.*)

**TÉMOIN:**

*De Quail's Gate Estate Winery:*

Tony Stewart, propriétaire.

Le président prononce un mot de bienvenue.

M. Stewart fait un exposé, puis répond aux questions.

Le président fait quelques dernières observations.

À 19 h 40, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

**ATTESTÉ:**

OTTAWA, le jeudi 29 avril 2004  
(13)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 8 h 35, dans la salle 505 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Donald H. Oliver (*président*).

*Membres du comité présents:* Les honorables sénateurs Callbeck, Hubley, Lawson, Mercer, Oliver, St. Germain, c.p., et Tkachuk. (7)

*Également présents:* De la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement: Frédéric Forge et Marc Leblanc.

*Aussi présents:* Les sténographes officiels du Sénat.



Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Monday, February 16, 2004, the committee continued its examination of issues related to the development and marketing of value-added agricultural, agri-food and forest products, on the domestic and international markets. (*For a complete text of the order of Reference see proceedings of the committee, Issue No. 5.*)

**WITNESSES:**

*From Agriculture and Agri-Food Canada:*

Gary B. Koestler, Deputy Director, Eastern Hemisphere Division, International Trade Policy Directorate;

Michael Presley, Director General, Food Value Chain Bureau, Food Safety and Quality, International Issues.

*from the Canadian Vinters Association:*

Bill Ross, President.

The Chair made an opening statement.

Mr. Koestler made a presentation.

Mr. Koestler and Mr. Presley answered questions.

At 9:42 a.m., the committee suspended.

At 9:45 a.m., the committee resumed.

Mr. Ross made a presentation and answered questions.

The Chair made a closing statement.

At 10:30 a.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

**ATTEST:**

En conformité avec l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le lundi 16 février 2004, le comité poursuit son examen de questions liées au développement et à la commercialisation de produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée sur les marchés intérieurs et internationaux. (*Le texte en clair de l'ordre de renvoi se trouve dans le fascicule n° 5 des délibérations du comité.*)

**TÉMOINS:**

*D'Agriculture et Agroalimentaire Canada:*

Gary B. Koestler, directeur adjoint, Hémisphère oriental, Direction des politiques de commerce international;

Michael Presley, directeur général, Bureau de la chaîne de valeur des aliments, Salubrité et qualité des aliments, Questions internationales.

*De l'Association des vignerons du Canada:*

Bill Ross, président.

Le président prononce quelques mots de bienvenue.

M. Koestler fait un exposé.

M. Koestler et M. Presley répondent aux questions.

À 9 h 42, le comité suspend ses travaux.

À 9 h 45, le comité reprend ses travaux.

M. Ross fait un exposé, puis répond aux questions.

Le président fait quelques dernières observations.

À 10 h 30, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

**ATTESTÉ:**

*Le greffier du comité,*

Keli Hogan

*Clerk of the Committee*

## EVIDENCE

OTTAWA, Tuesday April 27, 2004

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 6:15 p.m. to consider issues related to the development and marketing of value-added agricultural, agri-food and forest products, on the domestic and international markets.

**The Honourable Donald Oliver** (*Chairman*) presiding.

[*Translation*]

**The Chairman:** First of all, I would like to welcome everyone, including the people who are tuning in to these proceeding via CPAC and the Internet. Today, we continue our study of issues related to the development and marketing of value-added agricultural, agri-food and forest products on the domestic and international markets.

[*English*]

Over the last weeks, we have listened to various witnesses who explained to us the issues surrounding the development and marketing of value-added agricultural, agri-food and forest products. This evening, we have invited Mr. Tony Stewart, the proprietor of Quail's Gate Estate Winery, to provide us with an overview of the issues his industry is facing in relation to the value-added-product opportunities for farmers.

I will now invite Mr. Stewart to begin his presentation.

**Mr. Tony Stewart, Proprietor, Quail's Gate Estate Winery:** Thank you for the opportunity to appear before you. I will comment on policies for which the wine industry is seeking support, bearing in mind that the Canadian Vintners Association is making a presentation next Thursday. I will leave the more detail to Mr. Bill Ross.

By all accounts, the current state of the Canadian wine industry is a great success story. In little over a decade the industry has transformed itself from an industry on the verge of elimination to one where it is not uncommon to hear, weekly, of a Canadian wine that won an award at an international competition, or wines being served at state functions in Helsinki or other venues around the world. Canada is now the foremost producer of ice wines.

Despite its success, the industry has faced some challenges in the last few years. The last two winters in Ontario have severely affected the Grape Growers of Ontario. The Asian ladybug crisis in Niagara was another issue that beset the industry there. Most recently, in the British Columbia forest fires, we saw one winery burn to the ground and grapes were destroyed in a number of vineyards.

## TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mardi 27 avril 2004

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui à 18 h 15 pour étudier les questions liées au développement et à la commercialisation de produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée sur les marchés national et international.

**L'honorable Donald Oliver** (*président*) occupe le fauteuil.

[*Français*]

**Le président:** Laissez-moi d'abord vous souhaiter la bienvenue, chers collègues, ainsi qu'à nos observateurs. Je voudrais aussi souhaiter la bienvenue aux Canadiennes et aux Canadiens qui nous regardent et nous écoutent sur CPAC et Internet. Aujourd'hui, nous continuons notre étude des questions se rattachant au développement et à la mise en marché, au Canada et à l'étranger, de produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée.

[*Traduction*]

Au cours des dernières semaines, nous avons reçu différents témoins qui nous ont fourni des explications sur les questions liées au développement et la commercialisation de produits agricoles, agro-alimentaires et forestiers à valeur ajoutée. Ce soir, nous recevons M. Tony Stewart, propriétaire de Quail's Gate Estate Winery, qui nous présentera un aperçu des enjeux auxquels son industrie est confrontée en rapport avec les possibilités pour les agriculteurs de développer des produits à valeur ajoutée.

J'invite maintenant M. Stewart à commencer son exposé.

**M. Tony Stewart, propriétaire, Quail's Gate Estate Winery:** Merci de me donner cette occasion de comparaître devant vous. Je vais vous entretenir des politiques pour lesquelles l'industrie viticole demande du soutien, en n'oubliant pas que la Canadian Vintners Association vous présentera son propre exposé jeudi prochain. Je vais laisser à M. Bill Ross le soin de vous brosser un portrait plus détaillé de la situation.

Aux dires de tous, l'industrie viticole canadienne connaît actuellement des succès extraordinaires. En moins d'une décennie, on est passé d'une industrie au seuil de la disparition à une situation où il n'est pas rare d'entendre, semaine après semaine, qu'un vin canadien a gagné un prix lors d'un concours international ou que des vins de chez nous ont été servis lors d'une réception officielle à Helsinki ou ailleurs. Le Canada est d'ailleurs devenu le plus grand producteur de vins de glace au monde.

Malgré cette réussite, l'industrie a connu certains problèmes au cours des dernières années. Les deux derniers hivers ont sérieusement affecté les viticulteurs de l'Ontario. L'invasion de la coccinelle asiatique dans la région du Niagara est un autre problème qui a touché l'industrie ontarienne. Plus récemment, les feux de forêt en Colombie-Britannique ont rasé complètement un établissement viticole et détruit des raisins dans de nombreux vignobles.



The industry is confident we can face any challenges we have — we only require a partnership with our stakeholders, and certainly the Government of Canada is one of those.

The Canadian industry is seeking some policy changes, three of which I will speak to: excise duty relief, domestic market support, and research and development. I will allow Mr. Ross to comment further on the other three changes.

I would like to start with what I call the "British Columbia perspective" on the success of Canada's grape and wine industry. In the past decade, the industry in British Columbia has become a lean, clean and green model of success for our province, and the same would be true in Ontario.

The industry currently has 82 wineries, \$800 million in capital invested, \$230 million in annual sales, \$100 million in tourism revenue, \$110 million in direct contribution to the province, about \$24 million direct contribution to the federal government, and \$543 million in planned investment over the next five years in tourism facilities, vineyards and plant facilities.

I thought French trade paradox, might be appropriate for the value-added review that you are going through. As part of free trade, the Canadian wine industry supplied low-cost value-based wines primarily from imported juice. In the late 1980s, the FTA sparked the end of what our family thought was a long history in grape growing. However, there were changes made and the industry opted to focus on a quality program.

The 1990s saw the creation of the British Columbia Wine Institute, which started to set the minimum quality standards. In 1991, British Columbia adopted the Vintners Quality Alliance Program, which was started here in Ontario. That shift to quality brought about some changes. The provincial initiatives that were launched all focused on quality; there was nothing that was a subsidy to help an existing system that was not working. It was all about getting the quality program going. The marketing boards were eliminated to allow for free pricing of grapes, which was unheard of before.

Since 1992, the result of these changes has seen double-digit growth in Vintners Quality Alliance, VQA, sales. Last year the only category to outpace VQA sales in British Columbia was Australian wines at 24 per cent; B.C. wines were at 21 per cent. The success of wineries in Ontario and in British Columbia has garnered international attention and raised the profile of the industry. Plantings exceed 5,500 acres now and total investment is noted at \$800 million.

L'industrie est persuadée de pouvoir relever les défis qui l'attendent — il nous faut seulement travailler en partenariat avec les autres intéressés dont le gouvernement du Canada fait bien sûr partie.

L'industrie viticole canadienne voudrait que certaines politiques soient changées. Je vais vous entretenir de trois d'entre elles: l'allègement de la taxe d'accise, le soutien sur les marchés intérieurs et la R et D. Je vais laisser M. Ross vous parler plus en détail des autres changements souhaités.

Je vais vous exposer d'abord les succès de l'industrie viticole canadienne à partir du point de vue de la Colombie-Britannique. Au cours de la dernière décennie, l'industrie viticole est devenue un modèle de réussite en Colombie-Britannique: une industrie épurée, propre et verte comme celle que l'on retrouve en Ontario.

L'industrie compte actuellement 82 établissements viticoles, 800 millions de dollars en capitaux investis, 230 millions de dollars de ventes annuelles, 100 millions de dollars en revenus touristiques, 110 millions de dollars en contributions directes à la province, environ 24 millions de dollars en contributions directes au gouvernement fédéral et 543 millions de dollars en investissements prévus au cours des cinq prochaines années pour des installations touristiques, des vignobles et des usines.

J'ai pensé que le paradoxe du libre échange pourrait être approprié aux fins de l'analyse des produits à valeur ajoutée que vous effectuez. Dans le cadre du libre échange, l'industrie vinicole canadienne a produit des vins à faible coût principalement à partir de jus importé. À la fin des années 80, l'accord de libre échange a provoqué la fin de ce que notre famille pensait être une longue tradition de viticulture. Cependant, des changements ont été apportés et l'industrie a opté pour un programme axé sur la qualité.

Les années 90 ont vu la création du British Columbia Wine Institute, qui a établi les premières normes minimales de qualité. En 1991, la Colombie-Britannique a instauré le Vintners Quality Alliance Program, une mesure d'assurance de la qualité du vin qui a ses origines ici même en Ontario. Cette transition vers des produits de qualité a entraîné certaines transformations. Toutes les initiatives provinciales mises en oeuvre mettaient l'accent sur la qualité; il n'était pas question de subventionner un système en place qui ne fonctionnait pas bien. Tous les efforts visaient à favoriser le développement du programme de qualité. Les offices de commercialisation ont été supprimés afin de permettre le libre établissement du prix des raisins, une situation sans précédent.

Depuis 1992, ces changements ont entraîné une croissance de ventes dépassant les 10 p. 100 pour les produits portant le sceau Vintners Quality Alliance (VQA). L'an dernier, seuls les vins australiens (24 p. 100) ont connu une croissance des ventes plus rapide que les produits VQA (21 p. 100) en Colombie-Britannique. Les succès des établissements viticoles en Ontario et en Colombie-Britannique ont retenu l'attention à l'échelle internationale et contribué à faire mieux connaître notre industrie. Les vignobles s'étendent maintenant sur une superficie de plus de 5 500 acres et les investissements totaux se chiffrent à 800 millions de dollars.

I would like to provide a quick comparison to give you the then and now snapshot, which is pretty profound. While it is still as small industry, it is a huge change from what it was.

The market reality is that we will only be successful as a premium-niche producer. We are not going to be going head-to-head with volume-based regions around the world. We have to maintain quality and a price point that shows value to the consumers. Our niche strategy is that we will relentlessly pursue a premium product. We will strive to educate our domestic consumers on the value of Canadian wines. We will continue to develop the wine country experience because it is a huge bonus to the country to bring people here, allow them to tour and see what we are doing, take processing to where it is returning something back as a tourism component. We will also seek out niche premium export markets, such as Japan, London and other markets around the world.

Why is it important? For every bottle of imported wine sold in Canada, 51 cents stays in the country, versus for every litre of VQA wine sold in the country there is \$4.16 — an eight-fold return to the country.

A review of wine policy around the world shows that the domestic wineries produce the lion's share of what is consumed in other countries. In British Columbia, we consume 49 per cent of Canadian wines, of which only 14 per cent is 100 per cent Canadian product; in Ontario it is about 32 per cent, so it is even lower. Therefore, we need to have a strong domestic base to operate from, and all our competitors have that.

The VQA sets our minimum requirement. You have all heard about the success of the program, but it is our minimum. We shoot for higher than that. The wineries continue to develop their own brands. We market ourselves and that will be very important as I near the end of my presentation.

We are increasing the value of wines between \$15 and \$25 — which is where we feel we have our competitive advantage. Our industry contributes considerable amount annually into R&D and we need to look at ways of partnering that so that industry-led R&D is being brought forward in a partnership with government.

We will develop and promote VQA, continue to create the wine experience, and demonstrate to our Canadian consumers that we have the best premium value products available.

Excise duty relief is done elsewhere. We have actually taken the policy of the United States as a model for the consideration for the government here. Excise duty relief allows small producers an opportunity to build up a critical mass, so they are given a bit of a

J'aimerais faire une comparaison rapide entre la situation actuelle et celle qui prévalait auparavant, un parallèle d'ailleurs très révélateur. Bien que notre industrie soit encore de taille modeste, elle a énormément évolué par rapport à ce qu'elle était.

Pour connaître le succès, nos producteurs doivent viser les créneaux supérieurs du marché. Nous ne pouvons pas affronter sur leur terrain les régions viticoles de la planète dont la production est basée sur le volume. Nous devons maintenir la qualité de nos produits tout en établissant un prix qui fera en sorte que le consommateur en a pour son argent. Notre stratégie de créneau consiste à tout mettre en oeuvre pour offrir un produit de qualité supérieure. Nous nous efforcerons de sensibiliser les consommateurs canadiens à la valeur des vins produits ici. Nous allons poursuivre le développement des programmes de visite des régions viticoles parce qu'il est extrêmement avantageux de pouvoir amener les gens chez nous, leur permettre de visiter et de voir ce que nous faisons, et veiller à ce que les activités de traitement soient intégrées à l'offre touristique globale. Nous allons également chercher à nous faire une place au sein des créneaux supérieurs des marchés d'exportation, comme le Japon et Londres notamment.

Pourquoi est-ce si important? Pour chaque bouteille de vin importée vendue au Canada, 51 sous demeurent au pays, alors que pour chaque litre de vin VQA vendu ici, 4,16 \$ restent au Canada — c'est un rendement huit fois supérieur pour notre pays.

Si l'on examine les politiques viticoles des autres pays, on constate que les établissements locaux produisent la plus grande partie du vin consommé sur place. En Colombie-Britannique, nous consommons 49 p. 100 de vins canadiens, dont seulement 14 p. 100 sont entièrement produits chez nous; en Ontario, cette proportion est d'environ 32 p. 100, ce qui est encore plus faible. Ainsi, nous devons pouvoir nous appuyer sur un marché national fort, un avantage dont disposent tous nos concurrents.

La norme VQA établit nos exigences minimales. Vous avez tous entendu parler de la réussite de ce programme, mais cela reste une norme minimale. Nos visées sont plus élevées. Les établissements viticoles continuent de créer leurs propres marques. Nous faisons notre propre mise en marché et ce sera un point très important pour la conclusion de mon exposé.

Nous avons augmenté la valeur des vins qui se situe maintenant entre 15 et 25 \$ — un niveau qui nous procure selon nous un avantage concurrentiel. Notre industrie investit chaque année des montants considérables aux fins de la R et D et nous nous devons d'explorer les possibilités de partenariat de manière à ce que ces activités puissent être réalisées en collaboration avec le gouvernement.

Nous allons poursuivre le développement et la promotion de la norme VQA, continuer de peaufiner l'expérience viticole et montrer aux consommateurs canadiens que nous offrons les meilleurs produits de valeur supérieure disponibles.

D'autres pays offrent un allègement de la taxe d'accise. Nous avons d'ailleurs utilisé la politique des États-Unis comme modèle à examiner pour le gouvernement canadien. L'allègement de la taxe d'accise permet aux petits producteurs de se donner une



break on a production below a certain level. It is not for the big guys, it is for the small guys. As you see in many regions, a lot of those small producers really drive the brand.

Domestic marketing support is hugely important right now. We had a program in place up until 2001 and we ran events such as Canada à la Carte, a joint collaborative value-added food group exhibition. It showcased producers from around Canada and brought out the best of what we can do. We no longer can afford to do those types of programs because as an industry-led initiative it is too costly. With all the other sectors having the problems they have, it is a huge opportunity for us to consider reinstating the Canadian Wine Marketing Development Program in conjunction with other value-added products.

The problem with R&D currently is that it seems to be on a year-by-year basis so long-term research projects are sometimes left off the table. We need to look at ways to continue such projects — perhaps through an endowment of funds that would provide consistent funding to the sector.

The Canadian Vintners Association will speak to the issues of national standards and food and drug regulation, and packaging and labelling.

In respect of questions agriculture policy, I should like you to consider some points. Historically, branding of agricultural products is done by country or province, such as Canada Grade A, extra fancy, B.C.-grown. The consumer sees little or no difference between these products. It is all one brand. The lowest common denominator sometimes sets the standards, and the consumers' concerns or questions are not always taken into consideration. That is hugely important.

There have been some changes. We are seeing an increase in organic food sales; consumers are willing to pay more to insure quality or perceived benefit. There is increasing public concern over GMOs and protein supplements. Consumers are now setting new standards — they are telling the food producers and value-added agricultural products what they want to see. Maple Leaf's decision to switch to allowing only vegetable-based meal protein feeds for their poultry cost \$16 million cost and they figure it is worth it. Hence, there is a huge change occurring in the marketplace.

Export market considerations have to be set because other countries around the world will set the standards if we do not. I believe Canada's policies in agriculture have allowed us to

masse critique, de manière à pouvoir profiter d'une marge de manoeuvre lorsque la production est inférieure à un certain niveau. Cette mesure ne s'adresse pas aux gros producteurs, mais bien aux petits exploitants. Comme vous pouvez le constater dans bien des régions, un grand nombre de ces petits producteurs contribuent réellement à la promotion de l'image de marque.

Le soutien aux efforts de commercialisation locale est absolument essentiel actuellement. Dans le cadre d'un programme en place jusqu'en 2001, nous tenions des événements comme Canada à la carte, un salon regroupant différents producteurs de denrées alimentaires à valeur ajoutée. Les producteurs de tout le Canada y présentaient nos réalisations les plus intéressantes. Nous n'avons pas pu poursuivre ce genre de programmes car l'industrie n'a pas les moyens de les réaliser à elle seule. Compte tenu des problèmes que connaissent les autres secteurs, le moment est on ne peut mieux choisi pour envisager le rétablissement du Programme de promotion du marché du vin canadien conjointement avec d'autres produits à valeur ajoutée.

Le problème, c'est que la R et D semble se faire actuellement sur une base annuelle, alors que les projets de recherche à long terme sont souvent abandonnés. Nous devons examiner des façons de pouvoir poursuivre ces projets — peut-être au moyen d'un fonds de dotation qui permettra d'assurer un financement permanent à cette fin.

Le représentant de la Canadian Vintners Association vous entretiendra des questions liées aux normes nationales et à la réglementation en matière d'aliments et de drogues, ainsi que de l'emballage et de l'étiquetage.

Pour les questions touchant la politique agricole, voici certains éléments que j'aimerais que vous preniez en considération. Depuis toujours, l'image de marque des produits agricoles est établie à l'échelle du pays ou de la province; il suffit de penser à Canada Grade A, extra de fantaisie, cultivé en Colombie-Britannique. Le consommateur ne voit que très peu ou pas du tout de différence entre ces produits. C'est comme s'ils étaient tous de la même marque. C'est souvent le plus petit dénominateur commun qui constitue la norme, et les questions et les préoccupations des consommateurs ne sont pas toujours prises en compte. C'est un point extrêmement important.

Certains changements ont été apportés à ce chapitre. Nous constatons une augmentation des ventes de produits biologiques; les consommateurs sont prêts à payer plus cher pour obtenir un produit de qualité ou un avantage qu'ils perçoivent. Les gens sont de plus en plus préoccupés par les OGM et les protéines de complément. Les consommateurs établissent désormais les nouvelles normes: ils dictent maintenant ce qu'ils veulent obtenir comme aliments et produits agricoles à valeur ajoutée. La décision d'utiliser uniquement des aliments protidiétiques à base végétale pour ses volailles a coûté 16 millions de dollars à Maple Leaf; l'entreprise a déterminé que cela en valait le coût. On constate donc une transformation majeure sur les marchés.

Il convient de prendre en compte les exigences des marchés d'exportation parce que ce sont les autres pays qui établiront les normes si nous ne le faisons pas. Selon moi, les politiques

produce some of the highest quality, best value-added agricultural products in the world. However, the market is changing and unless we change, we will be left far behind.

I would suggest a new approach. Farmers might broaden their brand association and engage their customers. Sour cherries and cherries in British Columbia were totally non-viable a few years ago. Today the farmers there are making substantial profits in that business. Why? They went out and engaged their customers. They go to Japan, they meet their clientele, they pack the fruit, they send it out and they deal one-to-one with their customers. They do not go to a one-standard homogeneous brand. They brand their own products.

We need to reduce the tendency to reject consumers' concerns. I had the privilege of sitting on a committee where we had to deal with the GMO issue, which was continually discarded as non-viable due to scientific research. The consumer does not understand that. The food groups that deal with GMOs need to look at the concerns that consumers are bringing forward and try a new way to deal with them.

We must establish standards that promote producers and process to brand higher. There is a success story in the wine industry. VQA has worked. We brand above that, not just to it.

Development of new industry practices will allow the greater segregation of product and a branded approach. The individual groups — the value-added products producers — need to have a brand in mind. If they do not have their own individual brand they run the risk that one producer will bring them all down. We should set the standard for the world based on quality, not on cost.

I welcome any questions senators may have.

**The Chairman:** Thank you very much, Mr. Stewart. I found your presentation to be excellent.

This committee started the study a little while ago and already we have received a lot of support from farmers and farm groups from various provinces who say they are delighted we are doing this. Even the Minister of Agriculture has said that he was happy we are doing this study, in trying to look at marketing and looking at promotion and the retailing side of some of these products to find out how we can add more value and leave more money at farm gate for farmers. We have no idea what results and

canadiennes nous ont permis d'élaborer quelques-uns des produits agricoles offrant la meilleure qualité et la plus grande valeur ajoutée dans le monde. Cependant, les marchés évoluent et nous allons être sérieusement laissés pour compte si nous ne suivons pas les tendances.

Permettez-moi de suggérer une nouvelle approche. Les agriculteurs devraient axer davantage leurs efforts sur la promotion de l'image de marque et mobiliser leurs clients à cet égard. Il y a quelques années, les cerises et les cerises aigres n'offraient absolument aucune possibilité de commercialisation en Colombie-Britannique. Aujourd'hui, les agriculteurs réalisent d'importants profits grâce à ces produits. Pourquoi ce changement? Ils sont allés voir leurs clients pour les sensibiliser. Ils se sont rendus au Japon, ont rencontré leurs clients, ont emballé les cerises, les ont expédiées et ont traité directement avec leurs clients. Ils ne se sont pas contentés d'une seule et unique marque pour tous les produits. Ils ont établi l'image de marque de leurs produits.

Nous devons mettre un frein à la tendance à rejeter les préoccupations des consommateurs. J'ai eu le privilège de participer aux travaux d'un comité qui traitait de la question des OGM, une solution sans cesse mise de côté parce que jugée non viable par la recherche scientifique. Les consommateurs ne comprennent pas cela. Les groupes de producteurs alimentaires concernés par les OGM doivent tenir compte des préoccupations soulevées par les consommateurs et tester de nouveaux modes d'interaction avec ceux-ci.

Nous devons établir des normes qui favorisent la promotion des producteurs et l'établissement d'images de marque plus prestigieuses. L'industrie vinicole est un bon exemple de réussite à cet égard. La norme VQA a produit les résultats escomptés. Nous ne nous arrêtons pas à cette norme; nous cherchons à offrir un produit encore meilleur.

L'établissement de nouvelles pratiques au sein de l'industrie permettra une meilleure distinction entre les produits et une approche davantage axée sur l'image de marque. Les différents groupes — les producteurs à valeur ajoutée — doivent viser une image de marque à offrir. Si chacun ne peut pas offrir sa marque distinctive, ils courent tous le risque de voir un seul producteur les rabaisser à un niveau de qualité inférieur. Nos normes à atteindre pour les marchés mondiaux doivent être établies en fonction de la qualité, et non du coût.

Je suis maintenant prêt à répondre aux questions des sénateurs.

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Stewart, votre exposé était fort intéressant.

Notre comité vient d'amorcer cet examen, mais nous recevons déjà de nombreux appuis des agriculteurs et des groupes agricoles de différentes provinces qui se réjouissent de nous voir aborder cette tâche. Même le ministre de l'Agriculture s'est dit heureux de nous voir procéder à cette analyse où nous nous penchons sur les aspects commercialisation, promotion et mise en marché de certains de ces produits afin de déterminer comment nous pourrions accroître la valeur ajoutée et mettre davantage



recommendations we will have at the end, but it is presentations such as yours that stimulate us into a lot of new ideas and I thank you for that.

There are two questions that I would like to ask. One thing has always concerned me about many Canadian agricultural products such as wine, cheese, meats and many others: It is often difficult to move such products from one province to another — internal domestic trade.

My first question deals with that issue. It has been argued that the federal-provincial Agreement on Internal Trade, AIT, actually improved the distribution of alcoholic beverages within Canada. Has the interprovincial trade in wine improved since the signing of the AIT as far as you are concerned? Are there circumstances in which it is easier for a large, foreign supplier to sell into a province such as British Columbia, Ontario or Quebec, than it is to sell province-to-province to stores that preserve shelf space for French wines rather than for British Columbia wines? Does the Canadian marketing system for alcoholic beverages, which is managed by provincial liquor control boards, inhibit or stimulate the development of value-added products?

I would love to hear your comments on those questions because they raise the issue of interprovincial trade and interprovincial trade barriers. If there are such barriers and if this committee could make recommendations to eliminate those barriers, would that help to put more money on the farm gate?

**Mr. Stewart:** In response to your first question, the challenge that we face on international trade issues is that it such a huge source of revenue — for our product in particular — for provinces across Canada that they have implemented monopolies that are vested with the responsibility of ensuring that they make the best return possible. We have a challenge with that because we are small, niche producers and we do not have the marketing dollars that some countries have to approach a liquor board in Canada and demand certain shelf space.

British Columbia and Ontario have wine regions and their respective liquor boards have been very supportive to their provincial groups. However, the boards have been less than enthusiastic in welcoming products from other provinces.

The United States implemented reciprocal direct delivery as a method to allow wine-producing states to expand their customer base. Certainly, I would encourage this committee to make that recommendation because that would be a huge benefit for consumers across the country.

**The Chairman:** Could you explain to the committee how that works?

d'argent dans les poches des agriculteurs. Nous n'avons aucune idée des conclusions que nous tirerons et des recommandations que nous formulerons en bout de ligne, mais des exposés comme le vôtre viennent éclairer notre examen avec de nombreuses idées nouvelles et nous vous en remercions.

J'aimerais vous poser deux questions. L'un des aspects qui m'a toujours préoccupé relativement à de nombreux produits agricoles canadiens comme le vin, le fromage, la viande, et cetera, c'est qu'il est souvent difficile de les faire passer d'une province à l'autre — un problème de commerce intérieur.

Ma première question concerne ce problème. Certains ont prétendu que l'Accord sur le commerce intérieur (ACI) entre le Canada et les provinces a facilité la distribution des boissons alcooliques au Canada. À votre point de vue, est-ce que le commerce interprovincial du vin a été facilité par la ratification de l'ACI? Existe-t-il des situations où il est plus facile pour un grand fournisseur étranger de vendre ses produits dans une province comme la Colombie-Britannique, l'Ontario ou le Québec, que pour un producteur canadien de faire de même d'une province à une autre en s'adressant à des commerçants qui préfèrent garder de la place pour les vins français, plutôt que pour ceux de la Colombie-Britannique? Est-ce que le système canadien de commercialisation des boissons alcooliques, qui est géré par les régies des alcools provinciales, inhibe ou stimule le développement de produits à valeur ajoutée?

J'aimerais bien connaître votre point de vue sur ces questions parce qu'elles soulèvent le problème du commerce interprovincial et des obstacles qui s'y opposent. Si de tels obstacles existent et si notre comité pouvait formuler des recommandations en vue de leur élimination, est-ce que les agriculteurs en sortiraient gagnants?

**M. Stewart:** Pour répondre à votre première question, la difficulté à laquelle nous sommes confrontés sur le plan du commerce international vient du fait que cela constitue une source de revenu tellement considérable — surtout dans le cas de notre produit — pour les provinces canadiennes que celles-ci ont établi des monopoles qui sont investis de la responsabilité d'assurer le meilleur rendement possible. Cela nous pose problème parce que nous sommes de petits producteurs qui ciblons des créneaux et nous ne disposons pas de budgets de marketing comparables à certains pays pour approcher une régie des alcools au Canada et exiger de l'espace sur les tablettes.

La Colombie-Britannique et l'Ontario comptent des régions viticoles et les régies des alcools de ces provinces ont grandement appuyé les producteurs locaux. Cependant, les régies ne sont vraiment pas enclines à accueillir les produits provenant d'autres provinces.

Les États-Unis ont mis en oeuvre un programme de livraison directe réciproque afin de permettre aux États viticoles d'élargir leur base de clientèle. J'encouragerais certes votre comité à recommander l'établissement d'un tel programme qui profiterait grandement aux consommateurs de tout le pays.

**Le président:** Pourriez-vous expliquer au comité le fonctionnement de ce programme?

**Mr. Stewart:** In the United States, many wineries have a reciprocal agreement such that one state will allow another state to sell within the state. We can direct-deliver within British Columbia and Ontario wineries can direct-deliver within Ontario. However, the Ontario winery cannot direct-deliver into British Columbia and vice versa. The other provinces have no domestic industries so there would be a loss in revenue if they were to look at such a system. I do not know how they would see the benefit in allowing it. That is my only thought.

Generally, we all go through the same hurdles. The key challenge facing domestic producers is the issue of size. The number of marketing dollars that California spends in Toronto is probably five times what our industry would spend in the whole country of Canada. You have to be aware of the amount of money behind some of these wine regions.

In response to your second question, with respect to either stimulating or setting back for value-added products, I think that the move to provide an increased awareness of Canadian products is everywhere. We find that we are receiving support on that front but there is definitely a need to have a collaborative approach to marketing. I mentioned that event, Canada à la Carte, which was a national program whereby producers from each province — cheese, dairy, beef, pork, et cetera — got together to market their products. The advantage of such a program is that each province can put in its own value-added products. Thus, B.C. may put in wine and poultry and Alberta may put in beef and something else, and so on with the provinces across the country. Canada has great cuisine and great producers and if we begin to define ourselves in the broad sense of our production capabilities, it would be of great benefit for all.

**The Chairman:** When did that begin and why did it finish? Could you tell me a bit about it in terms of what we might want to investigate about it?

**Mr. Stewart:** From 1994 to 2001, the payback was \$4.5 million into the domestic Canadian wine development and marketing program. The issue was that in conjunction with aims funding for exports. There was a feeling that we had not achieved the numbers they wanted.

However, bear in mind that it is a very slow process to get things going in this business. If consumers decided today that they want more Chardonnay and I may want to provide it to the marketplace but it will take at least six years before I can do that; and if it is a cabernet sauvignon, it will take eight years. We were looking for expert opportunities but we could not bring the product to market quickly enough. Now we do have products on and we are beginning to realize that we have the necessary critical

**M. Stewart:** Aux États-Unis, de nombreux établissements viticoles ont conclu un accord de réciprocité en vertu duquel un État permet la vente de produits d'un autre État. Nous pouvons livrer directement nos produits en Colombie-Britannique et les producteurs ontariens peuvent en faire autant dans leur province. Cependant, le viticulteur ontarien ne peut pas livrer directement ses produits en Colombie-Britannique et vice versa. Comme les autres provinces n'ont pas d'industrie viticole, il y aurait perte de revenus avec un tel système. Je ne vois pas comment elles pourraient trouver avantageux d'adopter une telle formule. C'est ma seule crainte.

D'une manière générale, nous sommes tous confrontés aux mêmes obstacles. La principale difficulté qui se dresse devant les producteurs locaux est celle de la taille. Pour la mise en marché de leurs produits à Toronto seulement, les Californiens dépensent probablement cinq fois les sommes que notre industrie consacre à ce chapitre pour l'ensemble du pays. Il faut bien prendre conscience que certaines de ces régions viticoles disposent d'énormément d'argent.

Pour ce qui est de votre seconde question qui consiste à savoir si l'on favorise ou non les produits à valeur ajoutée, je crois que l'on peut constater un peu partout les efforts désormais déployés pour faire mieux connaître les produits canadiens. Nous estimons obtenir déjà de bons appuis dans ce dossier, mais il faut absolument adopter une approche de collaboration pour la commercialisation. Je vous ai déjà parlé de cette activité, Canada à la carte, un programme national qui permettait aux producteurs — fromage, produits laitiers, boeuf, porc, et cetera — de toutes les provinces de se regrouper pour faire connaître leurs produits. L'avantage d'un tel programme, c'est que chaque province peut mettre en vitrine ses propres produits à valeur ajoutée. Ainsi, la Colombie-Britannique peut présenter son vin et ses volailles et l'Alberta peut faire connaître son boeuf et un autre produit, et ainsi de suite pour toutes les provinces du pays. Nous connaissons l'excellence de la cuisine canadienne et de ses producteurs et si nous commençons à nous définir dans le sens général de nos capacités de production, ce sera extrêmement avantageux pour nous tous.

**Le président:** Quand le programme a-t-il commencé et pourquoi a-t-il pris fin? Pouvez-vous nous en parler un peu, pour que nous sachions quels aspects examiner?

**M. Stewart:** Entre 1994 et 2001, 4,5 millions de dollars ont été versés au programme de commercialisation et de promotion du vin canadien. Le problème, c'est que malgré l'aide financière obtenue dans le cadre de la SCPA pour accroître les exportations, nous n'avons pas atteint les résultats escomptés.

N'oublions pas, toutefois, qu'il faut beaucoup de temps pour percer dans ce milieu. Si les consommateurs décident, aujourd'hui, qu'ils veulent plus de Chardonnay, il va me falloir au moins six ans pour les approvisionner; s'ils veulent du Cabernet Sauvignon, il va me falloir huit ans pour le faire. Nous voulions trouver des débouchés extérieurs, mais nous ne pouvions pas commercialiser le produit assez rapidement. Or, nous avons maintenant un produit bien établi et aussi la masse



mass to deal with the markets. I think it is time to take a second look. Perhaps the funding was worthwhile but it was early days for the industry. Now, the results would be much better.

**Senator Fairbairn:** Most of us remember when Canadian wine was certainly undermined because of the way people made reference to it in comparison with other wines. Undoubtedly this occurred before the industry had a marketing strategy that helped the product, and, as you pointed out, it takes many years to build such an industry.

In respect of promotion of products, you said that we have been recognized internationally, in a number of ways, for having astoundingly good products. To what degree would you hope that marketing might come from the federal government or from a kind of federal-provincial arrangement? Is that getting into more complication than it would warrant?

We have the product. Could you give the committee an idea of how the product could best be promoted with, presumably, the help of the industry within the entire area of international trade? We have made great strides in the industry to date in Canada. The American industry went through such a period as well before it suddenly blossomed. We are now blossoming. What is the best combination of partnerships that we might recognize or promote within our activities to make this industry not only one that is focused in Canada — which is important — but also has a hard edge and lively marketing program internationally?

Are we ready to do that? Is the product, in its excellence and its quantity, ready to be promoted to that degree?

**Mr. Stewart:** Yes, I think we are ready.

In respect of support, on a sector basis it would be difficult to convince anyone in international trade that the wine industry is going to return huge dividends to the country, just based on our size. That is where they are missing the point. When I go to one of our embassies and I want to do market work, why do they not couple me with the beef industry? Why do they not couple me with the pork promotion? They do not — they look at it by sector or by food group, and that is where we are falling down.

As a wine industry, we are promoting a luxury product — it is not an everyday need — and therefore we have to market it as such. We have learned a lot about marketing and promotion, and what to do and how to get people's attention. We can share that information with the other groups.

We can go on a trade mission to Japan with the intent of selling other products, but the wine industry can act as the hub. We can host an event with these groups and showcase our product. We are ready to do that. We are ready to get out there and help in that regard. The big guns that Canada has in agriculture can then

critique nécessaire pour pénétrer les marchés. Je pense qu'il est temps de jeter un second regard sur l'industrie. Le programme de financement nous a été utile, mais l'industrie en était à ses débuts. Aujourd'hui, les résultats seraient plus prometteurs.

**Le sénateur Fairbairn:** Comme la plupart d'entre nous s'en souviennent, les vins canadiens, jadis, étaient peu appréciés, parce que les gens avaient tendance à les comparer à d'autres vins. C'était sans doute avant que l'industrie ne mette au point une stratégie de commercialisation pour promouvoir le produit. Comme vous l'avez signalé, il faut beaucoup d'années pour bâtir une industrie.

Concernant la promotion des produits, vous avez dit que la qualité exceptionnelle de nos produits est, à bien des égards, reconnue de par le monde. Dans quelle mesure la commercialisation du produit devrait-elle être assurée par le gouvernement fédéral, ou encore faire l'objet d'un arrangement fédéral-provincial? Ou est-ce que cela aurait pour effet de compliquer les choses?

Nous avons un produit. Pouvez-vous nous dire comment nous pouvons en assurer la promotion, vraisemblablement avec l'aide de l'industrie, à l'échelle internationale? Nous avons réalisé des progrès importants. L'industrie américaine a, elle aussi, connu des moments difficiles avant de prendre son envol. Notre industrie est aujourd'hui florissante. Quels genres de partenariats permettraient d'aider l'industrie à solidifier ses assises au Canada — ce qui est important — et à bénéficier aussi d'une stratégie de commercialisation dynamique et solide à l'échelle internationale?

Sommes-nous prêts à nous lancer dans une telle initiative? Est-ce que le produit, vu sa qualité et la quantité qui est produite, est prêt à faire l'objet d'une telle promotion?

**M. Stewart:** Je le pense, oui.

Concernant l'aide sectorielle, il est difficile de convaincre les intervenants du milieu commercial international que l'industrie du vin va rapporter des dividendes importants, en raison de sa taille. Toutefois, ils ont tort de ne pas le croire. Pourquoi nos ambassades, quand je fais des démarches auprès d'elles, ne proposent-elles pas de promouvoir conjointement nos produits et ceux de l'industrie du boeuf, par exemple? Ou encore ceux de l'industrie du porc? Elles ne le font pas — elles adoptent une approche sectorielle, ce qui est une erreur.

L'industrie du vin fabrique un produit de luxe — ce n'est pas un produit de tous les jours — qu'elle doit commercialiser en tant que tel. Nous avons beaucoup appris au chapitre de la commercialisation et de la promotion; nous savons aussi ce qu'il faut faire pour attirer les consommateurs. Nous sommes prêts à partager cette information avec les autres groupes.

Nous pouvons participer à des foires commerciales au Japon dans le but de vendre d'autres produits, mais tout en mettant l'accent sur le vin. Nous pouvons organiser un rendez-vous avec ces autres groupes et leur montrer notre produit. Nous sommes prêts à le faire. Nous sommes prêts à collaborer. Les gros joueurs

come in and make the deals that are necessary to make this whole thing viable, but right now there is not that spirit of cooperation.

For example, we export into Japan and there was a program to try to get Canadian producers there. We wanted to do something, but we could not get a collaborative approach. They accepted us coming but they seemed hesitant. They wanted to rent us the space and said that they did not know if they could get the people out. We wondered if we should have even bothered. We were spending \$10,000 to send one of our company employees there. I was thinking that we have a crisis occurring among all these other food groups and that we should be going over there together to promote our products.

**Senator Fairbairn:** Have you been involved, in recent years, with some of the trade missions that have gone to various places in the world?

**Mr. Stewart:** Yes. In 1997, we went to Expo in Asia and we did four cities and it was done in that format. We had chefs from Fairmont Hotels come along and the results were unbelievable. When you walked in that room, you knew you were coming into Canada. There were cheeses from all over the place, wild salmon — all kinds of things. It was a huge, huge event. People were coming in and telling us that they did not know that Canada had such phenomenal products or that we had such phenomenal chefs.

**Senator Fairbairn:** Mr. Chairman, this is a relatively young industry in terms of its outreach. It would seem that in very rough times — as we have had in the beef industry in the past year — this is an opportunity, through this adversity, to try to take some initiatives that would push the product that you obviously have raised to a level where it would be internationally appreciated. We should look into that.

To what degree were the vineyards in British Columbia challenged and, indeed, hurt by the fires over this past summer — and may there be no more this summer?

**Mr. Stewart:** The fires affected about 3 to 5 per cent of the crop. The damage occurred mainly in the Kelowna area. It was the smoke taint that affected the wine — it then could not be processed. There is not really any insurance for that type of disaster, so such an event can be devastating. It was specific to three producers. In their case, it was 60 per cent of their production — in one grower's case it was 100 per cent. In the individual cases, it was very substantial; as an industry, the damage was 3 per cent to 5 per cent over all.

**Senator Fairbairn:** In that case, though, was this included in any of the emergency support that would come through the mechanism of the federal government?

**Mr. Stewart:** I believe they are looking into that right now, but do not think anything has been confirmed at this point. I can get back to you on that.

du secteur agricole canadien peuvent ensuite conclure des ententes qui assureront la viabilité de l'entreprise, sauf qu'à l'heure actuelle, cet esprit de collaboration n'existe pas.

Par exemple, nous exportons nos produits au Japon. Une invitation avait été lancée aux producteurs canadiens pour qu'ils aillent faire la promotion de leurs produits là-bas. Nous voulions participer, sauf que personne n'était prêt à collaborer avec nous. Ils ont bien voulu qu'on les accompagne, mais ont semblé hésitants. Ils nous ont loué un espace, et nous ont dit qu'ils ne savaient pas s'ils seraient en mesure d'attirer les visiteurs. Nous nous sommes demandés si tout cela valait la peine. Nous avons déboursé 10 000 \$ pour envoyer un de nos employés là-bas. Je me suis dit qu'une crise frappait tous ces autres secteurs alimentaires et que nous devions les aider à assurer la promotion de nos produits.

**Le sénateur Fairbairn:** Avez-vous participé, ces dernières années, à certaines des foires commerciales qui ont été organisées dans divers pays?

**M. Stewart:** Oui. En 1997, nous avons participé à une foire en Asie. Nous avons visité quatre villes. Nous étions accompagnés de chefs de la chaîne d'hôtels Fairmont et nous avons obtenu des résultats incroyables. Quand on entrait dans une salle, on savait qu'on arrivait au Canada. Il y avait des fromages de toutes les régions, du saumon sauvage — divers produits. C'était un très gros événement. Les gens venaient nous voir, nous disaient qu'ils ne savaient pas que le Canada avait des produits ou des chefs aussi exceptionnels.

**Le sénateur Fairbairn:** Monsieur le président, l'industrie est encore relativement jeune. Il me semble que, lorsqu'elle traverse des moments difficiles — comme cela a été le cas pour l'industrie du boeuf au cours de la dernière année — nous devrions essayer de prendre des initiatives pour faire la promotion d'un produit qui, grâce à vos efforts, est recherché à l'échelle internationale. C'est quelque chose que nous devrions examiner.

Dans quelle mesure les vignobles de la Colombie-Britannique ont-ils été endommagés par les feux de l'été dernier — et espérons qu'il n'y en ait pas cette année?

**M. Stewart:** Les feux ont détruit entre 3 et 5 p. 100 de la récolte. C'est la région de Kelowna qui a le plus souffert. La fumée a endommagé les vignes — elles ne pouvaient pas être utilisées. Il n'y a pas vraiment d'assurances qui protègent contre ce genre de catastrophe, de sorte qu'un incendie peut être dévastateur. Trois producteurs en particulier ont été touchés. Dans leur cas, 60 p. 100 de leur production a été détruite — dans un cas, la totalité de la récolte l'a été. Pris individuellement, les dommages ont été énormes. Pour ce qui est l'ensemble de l'industrie, c'est entre 3 et 5 p. 100 de la production viticole qui a été endommagée.

**Le sénateur Fairbairn:** Avez-vous pu bénéficier d'une aide d'urgence dans le cadre des programmes mis sur pied par le gouvernement fédéral?

**M. Stewart:** Ils sont en train d'examiner la chose. Mais je pense que rien n'a encore été confirmé. Je vais me renseigner.



**Senator Fairbairn:** I would like to know that.

**Senator Callbeck:** I wanted to ask you about the minimum standards set by the VQA. They just exist now in Ontario and British Columbia, is that right?

**Mr. Stewart:** That is correct.

**Senator Callbeck:** I think you said there are 82 wineries across Canada.

**Mr. Stewart:** There are 250 across Canada, 82 in British Columbia.

**Senator Callbeck:** How many would meet those standards?

**Mr. Stewart:** I would say that 90 to 95 per cent of them would be in the VQA standard. Of their production, though, it would be considerably less. As I pointed out, in B.C., where 49 per cent of the wines produced by Canadian wineries, only 14 per cent are actually 100 per cent VQA wine.

**Senator Callbeck:** Do you want the excise duty eliminated only on the VQA wine or on all wines?

**Mr. Stewart:** It is on 100 per cent Canadian wine. I would make the recommendation on the basis of a quality standard, and VQA would be the standard that I would attach it to.

However, the position of the Canadian Vintners Association is it is 100 per cent Canadian wine content. The reason it may not be VQA is not because of quality, but maybe because it does not conform to some of the packaging standards within VQA.

For our winery, we only produce 100 per cent VQA product. We do not sell anything but that. Our goal is to produce substantially higher than that. If you look at the standards around the world, very few have a tasting panel attached to them and ours does. There is a lot of debate as to whether or not that is warranted, but that process raises the standard. It is a fairly effective system.

**Senator Callbeck:** Is the industry itself responsible for the enforcement?

**Mr. Stewart:** The responsibility is shared between the provinces and the provincial wine authority. In British Columbia, it is the British Columbia Wine Institute. In Ontario, it is Ontario VQA. However, we are in the process of developing national standards now. It would follow under the Canada Agricultural Products Standards, CAPS, Act as a federal standard. We hope to clear through that this year, although there have been some obstacles.

**Senator Callbeck:** Right now, if you have a winery in a province and you want to sell to another province, you have to have both a provincial licence and a federal licence, do you?

**Le sénateur Fairbairn:** J'aimerais bien le savoir.

**Le sénateur Callbeck:** J'aimerais vous poser une question au sujet des normes minimales de VQA. Elles sont appliquées en Ontario et en Colombie-Britannique, n'est-ce pas?

**M. Stewart:** Oui.

**Le sénateur Callbeck:** Vous avez dit qu'il y avait 82 établissements vinicoles au Canada.

**M. Stewart:** Il y en a 250 au Canada, dont 82 en Colombie-Britannique.

**Le sénateur Callbeck:** Combien d'établissements respectent ces normes?

**M. Stewart:** Entre 90 et 95 p. 100 des établissements respectent la norme VQA. Le pourcentage est beaucoup moins élevé côté production. Comme je l'ai mentionné, en Colombie-Britannique, 49 p. 100 des vins sont produits par des établissements vinicoles canadiens. Seulement 14 p. 100 d'entre eux respectent entièrement la norme VQA.

**Le sénateur Callbeck:** Est-ce vous souhaitez que seuls les droits d'accise qui s'appliquent aux vins respectant la norme VQA soient éliminés, ou que les droits s'appliquant à tous les vins le soient?

**M. Stewart:** Nous souhaitons que les droits d'accise qui s'appliquent à tous les vins produits au Canada soient éliminés. Je propose que ces vins soient soumis à une norme, c'est-à-dire la norme VQA.

La Canadian Vintners Association, elle, souhaite que les droits d'accise s'appliquant à tous les vins canadiens soient éliminés. Les vins ne respectent peut-être pas la norme VQA, non pas en raison de leur qualité, mais parce qu'ils ne remplissent pas certains critères d'emballage de la VQA.

Dans notre cas, nous ne produisons que des vins qui respectent la norme VQA. C'est tout ce que nous vendons. Nous voulons accroître notre production. Si vous jetez un coup d'oeil aux normes établies à l'échelle internationale, vous allez constater qu'il y en a très peu qui exigent que les vins fassent l'objet d'une analyse d'un comité d'experts-dégustateurs. C'est quelque chose que nous exigeons. Le bien-fondé de cette exigence fait l'objet de nombreuses discussions, mais ce processus rehausse la norme. Le système est assez efficace.

**Le sénateur Callbeck:** Est-ce l'industrie elle-même qui en assure l'application?

**M. Stewart:** Cette responsabilité relève à la fois des provinces et des régies provinciales. En Colombie-Britannique, c'est le British Columbia Wine Institute qui s'en occupe, et en Ontario, la VQA Ontario. Toutefois, nous sommes en train d'élaborer des normes nationales qui serviraient de base à une norme fédérale qui, elle, relèverait de la Loi sur les produits agricoles au Canada. Nous espérons régler la question cette année, bien qu'il y ait des obstacles.

**Le sénateur Callbeck:** L'établissement vinicole qui veut vendre son produit dans une autre province doit avoir une licence provinciale et une licence fédérale, n'est-ce pas?

**Mr. Stewart:** No, you have a provincial licence. Under the proposed new structure, if you want to sell to another province, you will have to be registered with Canadian Food Inspection Agency, CFIA, to sell into the other provinces.

**Senator Callbeck:** You said that imports represent approximately 66 per cent of the domestic market. Ideally, what should be the domestic market share of Canadian wineries?

**Mr. Stewart:** We are limited in our land base, but B.C. is one of the highest levels at 49 per cent Canadian domestic product, that should be a minimum objective we have for the country. However, as I say, in Ontario and Quebec, it is substantially lower than that. I would like to say that at least 50 per cent would be a good objective, and there is no reason why it cannot be done. The larger companies such as Vincor and André's are doing a lot of aggressive marketing work on that.

**Senator Mercer:** I had the pleasure last year of visiting a number of wineries on Vancouver Island, which are mainly small and new and are growing. As a senator from Nova Scotia, I need to remind you that there are wineries in Nova Scotia, as well as in Quebec. It is not just Ontario and British Columbia in this business, and we hope to grow bigger.

I am excited by your mention, in response to Senator Fairbairn's question, of blending the sale of wine with the sale of other products internationally. It seems to me the national organization is a natural to travel on any further Team Canada trips or whatever they might be called in the future. It seems to me that combining with beef and fish and other products, you could showcase Canadian products from the appetizer to the dessert wine.

My frustration as a consumer of wine is the availability of British Columbia wine in Ontario. It is very limited here and it is almost nonexistent in Nova Scotia and that is an issue I would like to address. However, I am more concerned about the price of wine. When British Columbia or Canadian wine in general is available in Ontario, it is fairly competitive in price. However, when you move to Nova Scotia it is not competitive. The price of wine, period, is expensive.

**The Chairman:** There are transportation costs.

**Senator Mercer:** There is that but there is also the taxation part. If we were to remove the excise duty my concern is that our provincial colleagues would quickly move in and fill the gap. If the price of a bottle of wine were to drop, say, a dollar because we remove the excise tax, then the provincial sales tax on wine and alcohol would quickly move up to cover that.

**M. Stewart:** Non, il doit avoir une licence provinciale. En vertu de la nouvelle structure qui est proposée, si vous voulez vendre votre produit dans une autre province, vous devez d'abord vous enregistrer auprès de l'Agence canadienne d'inspection des aliments.

**Le sénateur Callbeck:** Vous avez dit que les importations représentent près de 66 p. 100 du marché national. Idéalement, quelle part du marché national les établissements vinicoles canadiens devraient-ils détenir?

**M. Stewart:** Notre territoire est limité, mais la Colombie-Britannique détient une des plus grandes parts du marché, soit 49 p. 100. C'est l'objectif minimal qui devrait être fixé pour l'ensemble du pays. Toutefois, comme je l'ai mentionné, ce pourcentage est nettement inférieur en Ontario et au Québec. L'objectif devrait être d'au moins 50 p. 100, et rien ne nous empêche de l'atteindre. Les établissements plus grands comme Vincor et André's ont entrepris une campagne de commercialisation très dynamique en vue d'accroître leur part de marché.

**Le sénateur Mercer:** J'ai eu l'occasion, l'an dernier, de visiter plusieurs établissements vinicoles sur l'île de Vancouver. Il s'agit d'établissements petits et nouveaux qui connaissent un essor. En tant que sénateur de la Nouvelle-Écosse, je tiens à vous rappeler qu'il y a également des établissements vinicoles en Nouvelle-Écosse et au Québec. Ils ne se trouvent pas uniquement en Ontario et en Colombie-Britannique. Nous espérons que ce secteur va prendre de l'ampleur.

Vous avez dit, en réponse à une question du sénateur Fairbairn, qu'il faut promouvoir conjointement et les vins et les autres produits à l'échelle internationale. Il me semble que l'association nationale devrait faire partie des voyages qu'entreprendra Équipe Canada, ou peu importe le nom qu'on lui donnera à l'avenir. Il me semble qu'en alliant vos efforts à ceux de l'industrie du bœuf et du poisson, par exemple, vous pourriez faire la promotion des produits canadiens, depuis les hors d'œuvre jusqu'aux vins de dessert.

Ce qui me frustre, en tant que consommateur, c'est qu'on trouve peu de vins de la Colombie-Britannique en Ontario. Ils sont plutôt rares ici, et quasi inexistantes en Nouvelle-Écosse. C'est une question que j'aimerais examiner. Toutefois, ce qui me préoccupe davantage, c'est le prix du vin. Les vins de la Colombie-Britannique, ou les vins canadiens en général, se vendent à des prix assez compétitifs en Ontario. Toutefois, ce n'est pas du tout le cas en Nouvelle-Écosse. Le vin, là-bas, coûte très cher.

**Le président:** Il faut aussi tenir compte du transport.

**Le sénateur Mercier:** C'est vrai, mais les droits y sont aussi pour quelque chose. Si les droits d'accise étaient éliminés, nos collègues provinciaux s'empresseraient de trouver un moyen de combler l'écart. Si le prix d'une bouteille de vin était réduit, disons, d'un dollar par suite de l'élimination de la taxe d'accise, ils augmenteraient rapidement les taxes de vente provinciales sur le vin et l'alcool pour combler l'écart.



That is not something you may be able to answer, but have you addressed that in your presentations before? I think it is a very real issue. If we are going to do this, like all other actions of government assisting people in agriculture, we want to make sure it gets to the people who need help and need our assistance. That is the case of the wineries.

My next question is, you talked about R&D, and I think this is an exciting part of what we can do —

**The Chairman:** You have asked four or five questions in the first part of your question. I will not cut you off but I want to give the witness a chance to answer.

**Mr. Stewart:** I understand your frustration with trying to find the products across Canada. We share that frustration. I once had a dream that we would have our limited-release Chardonnay and Pinot Noir in every liquor store across Canada readily available for any consumer. Six years later I am still trying to do it and not having much luck. There is a lot of pressure on the system we have in place, and we have to look at this system to address the availability issue.

Alberta decided to move from a monopoly-based system to a flat-tax model. That allowed them to have many more listings. Therefore, they went from having 2,500 products to having over 10,000 in about two years. As a consumer you could walk in and say, I love these wines from Nova Scotia. Can you get them in? The wine store would just call the winery and place the order.

Unfortunately, in the monopoly system the number of listings is suppressed because they have so many stores they are trying to run. They are trying to be efficient in that model. They cannot open the door and have every store have different products. They have to have a homogeneous system of stocking core products. In that very model, the small producer — and Canadian producers are all small, with the exception of three or four companies — cannot be viable, because they say we would like to have you in all our stores but the minimum quantity you need is 6,000 cases. That might be the entire production of one of our products. I am not going to sell it all to one market so I have to limit it. That is unfortunately a problem with the monopoly system.

Unless we make a recommendation that we do not need a monopoly system I do not see how to get around that, other than the provinces being encouraged to offer a speculative listing program such as those that exist in Ontario and Manitoba. We just got our first listing in Nova Scotia so it has changed.

With respect to excise tax, the changes that were made in the Excise Tax Act review, while they benefited large producers in the way in which they managed their cash flow and paid the tax, the unfortunately and inadvertently penalized small producers. They put in place a more rigorous auditing procedure for small producers, which ultimately raised the cost of business because

Vous n'êtes peut-être pas en mesure de répondre à la question, mais avez-vous déjà abordé le sujet dans vos autres exposés? Il s'agit d'un problème très réel. Si nous voulons prêter main-forte à l'industrie, nous devons nous assurer, et c'est ce que nous faisons dans le cas des agriculteurs, que ce sont les personnes dans le besoin qui reçoivent notre aide. Voilà pour les établissements vinicoles.

Ma deuxième question est la suivante. Vous avez parlé des activités de R et D. C'est là un sujet intéressant que nous devons...

**Le président:** Vous avez abordé quatre ou cinq points dans votre première question. Je ne veux pas vous interrompre, mais je veux que le témoin ait l'occasion de répondre.

**M. Stewart:** Vous dites que vous avez de la difficulté à trouver des produits qui viennent d'autres régions du Canada. Je comprends votre frustration, puisque nous ressentons la même chose. Je pensais être en mesure, un jour, de vendre du Chardonnay et du Pinot Noir, dont la production est limitée, dans toutes les régions du Canada. Six ans plus tard, j'y travaille toujours. Le système en place est soumis à toutes sortes de pressions. Nous devons toutefois trouver un moyen de régler le problème de disponibilité.

L'Alberta a décidé de délaisser le système monopolistique au profit d'un impôt uniforme, ce qui lui a permis d'accroître le nombre d'inscriptions au catalogue. En deux ans environ, elle est passée de 2 500 produits à plus de 10 000. Le consommateur n'a qu'à dire, j'aime les vins de la Nouvelle-Écosse. Pouvez-vous en obtenir? Le magasin de vins communique avec l'établissement vinicole et passe une commande.

Malheureusement, les inscriptions au catalogue dans un système monopolistique sont limitées, puisque le nombre de magasins exploités est très élevé. Ils essaient de faire preuve d'efficacité. Les magasins ne peuvent pas tous vendre des produits différents. Ils doivent avoir un système homogène et stocker des produits de base. Par conséquent, le petit producteur — et presque tous les établissements canadiens sont petits, sauf trois ou quatre — ne peut être viable, parce qu'ils lui disent qu'ils aimeraient pouvoir vendre son produit dans tous les magasins, mais qu'ils doivent se limiter à 6 000 caisses. Cela peut représenter la production totale de l'un de nos établissements. Comme je ne peux écouler mon produit sur un seul marché, je dois en limiter la vente. C'est, malheureusement, le problème que pose le système monopolistique.

Or, si nous ne recommandons pas l'abolition de ce système, il sera difficile de contourner ce problème. Nous pourrions, par ailleurs, encourager les provinces à établir un catalogue comme celui que l'on trouve en Ontario et au Manitoba. En fait, nous venons tout juste d'en établir un en Nouvelle-Écosse, signe que les choses sont en train de changer.

Pour ce qui est de la taxe d'accise, les changements apportés par la Loi sur la taxe d'accise ont peut-être eu pour effet de simplifier la façon dont les grands producteurs gèrent leurs entrées de fond et paient la taxe, mais ils ont malheureusement, et de façon indirecte, pénalisé les petits producteurs. Ces derniers sont maintenant astreints à un procédé de vérification beaucoup plus

the taxes applied were production-based as opposed to sales-based. The taxes paid in most instances by the winery itself — it is only when you ship to a liquor board that you do not submit the excise — may be where the provinces do not want to refund that but I think on the other sales that the province would not have the mechanism to draw that money back to them.

**Senator Mercer:** You mentioned earlier that as a resident of Nova Scotia that I could not order a wine from your winery and have it delivered to me. I would have to go through the liquor board, whereas in British Columbia someone can order directly from you?

**Mr. Stewart:** Yes.

**Senator Mercer:** I visited the Web site of a winery in British Columbia in preparation for tonight. I thought I might order a case of wine tomorrow but I will save myself the time and not bother.

**Mr. Stewart:** In that instance there is a debate. If I phone a winery and have it shipped at my own expense, am I actually completing the sale in British Columbia or in the province I am phoning from? That is a legal matter, but I know a number of wineries will ship that way, but I doubt they could do it in any large volume.

**Senator Mercer:** You mentioned R&D. I think that the Government of Canada has some capacity in research and development, in agriculture. You also mentioned the industry, and you talked about the creation of endowments to support it.

What have industry participants themselves contributed to R&D and have they established any central body for R&D or is research just taking place on individual wineries?

The second aspect of that question is, can that research be regionalized? As a senator from Nova Scotia I think of the Agricultural Research Station in Kentville, which is conducting good research in other matters. Can they do research on grapes that can grow a better quality grape in the regions, and can that be across the country, because we have research stations in Quebec where there is a much newer wine industry and a very large market?

**Mr. Stewart:** I can only speak on behalf of British Columbia with respect to what we contribute for R&D. We voluntarily assess our members at \$10 a metric ton on the winery and \$10 a metric ton on the grower, which leads to approximately \$400,000 revenue each year for research and development.

That was doubled at our last annual general meeting. That is not matched-funding. It is money that we put in. We have partnered with some federal programs. I had the opportunity two weeks ago to speak with the people at the station in Summerland in the Okanagan Valley. When they are looking at certain

rigoureux, procédé qui contribue à accroître leurs dépenses parce que les taxes sont établies en fonction de la production et non des ventes. Les taxes sont versées dans la plupart des cas par l'établissement vinicole lui-même — vous ne payez pas de taxes quand vous livrez votre produit à une régie — parce que les provinces ne veulent pas accorder de remboursement. Toutefois, dans le cas des autres produits, la province n'a pas la possibilité de prélever cette taxe.

**Le sénateur Mercer:** Vous avez dit, plus tôt, qu'en tant que résident de la Nouvelle-Écosse, je ne peux commander du vin de votre établissement vinicole. Il faut que je passe par la régie des alcools. En Colombie-Britannique, on peut passer une commande directement auprès de l'établissement, est-ce exact?

**M. Stewart:** Oui.

**Le sénateur Mercer:** J'ai visité le site Web d'une vinerie de la Colombie-Britannique en vue de notre rencontre de ce soir. J'ai songé à commander une caisse de vin demain, mais je ne vais pas perdre mon temps et je vais laisser tomber.

**M. Stewart:** Cette question fait l'objet d'un débat. Si j'appelle une vinerie et je fais livrer la marchandise à mes frais, la vente est-elle réalisée en Colombie-Britannique ou dans la province d'où j'appelle? Il s'agit d'une question d'ordre juridique, mais je sais qu'un certain nombre de vineries expédient leurs marchandises de cette façon, mais je doute qu'elles puissent le faire en grande quantité.

**Le sénateur Mercer:** Vous avez parlé de R et D. Je crois que le gouvernement du Canada a une certaine capacité de R et D dans le domaine de l'agriculture. Vous avez également mentionné l'industrie et vous avez parlé de la mise sur pied de fonds de dotation qui pourraient soutenir ce secteur.

Dans quelle mesure les membres de l'industrie eux-mêmes ont-ils contribué à la R et D, et ont-ils établi un organisme central voué à la R et D, ou la recherche est-elle menée uniquement dans des vineries individuelles?

Le deuxième aspect de cette question est le suivant: la recherche peut-elle être régionalisée? Étant sénateur de la Nouvelle-Écosse, je pense à la station de recherche agricole de Kentville, qui mène d'excellents travaux de recherche dans d'autres domaines. Peut-on y faire des recherches sur les vignes qui pourraient produire un raisin de meilleure qualité dans les régions, et cette recherche pourrait-elle être menée partout au pays, puisque nous avons des stations de recherche aussi au Québec, où se trouvent une industrie vinicole beaucoup plus jeune et un très vaste marché?

**M. Stewart:** Concernant la contribution à la R et D, je ne peux parler que de la Colombie-Britannique. Nos membres cotisent volontairement 10 \$ la tonne métrique au niveau de la vinerie et 10 \$ la tonne métrique au niveau du producteur, ce qui donne une contribution annuelle d'environ 400 000 \$ à la R et D.

Nous avons doublé cette contribution lors de notre dernière assemblée générale annuelle. Ce n'est pas un financement jumelé, mais bien l'argent que nous injectons. Nous nous sommes associés à certains programmes fédéraux. Il y a deux semaines, j'ai eu l'occasion de m'entretenir avec des représentants de la station de



research and development projects for viticulture, some may need a longer period of time and it is difficult to establish funding that may have to stretch a six- or seven-year plan.

We were hoping to establish a consistent amount that is available on a year-by-year basis, which is matched with industry and used to fund these long-term R&D projects.

We have a program right now in British Columbia where we have mapped every vineyard block in the valley using GIS. We have lists of the soil types and watering programs and have started to collect data at every vineyard site. This is proprietary technology where they attribute awards and results of the wines back to those blocks. If successful, this can then be marketed to Napa or Tuscany or other regions. There is a pay back in these programs as well.

The other issue was with respect to regional R&D programs. I believe it has to be regional because site-specific issues vary between Nova Scotia, Quebec, Ontario, British Columbia and Vancouver Island. Research needs to be done in the broader sense of regional climactic areas.

**Senator Mercer:** Recently we have been studying BSE and the terrible effect it has had and continues to have on the beef industry. You mentioned the Asian ladybug. I always get nervous when I hear people tell me about something that could be a major risk to an industry. As you know, in your home province all the chickens are being killed as we speak. How risky is the Asian ladybug? What is the threat, and how devastating could it be to the industry?

**Mr. Stewart:** My understanding is that we saw the full devastation in the 2001 vintage. I do not know all the specifics of it, but I do not think Ontario is anticipating that phenomenon will be another major issue, although they are very aware of it.

This is an industry that had a problem that affected the image of VQA wine. However, VQA is the standard, and secondly and more importantly, it is the brand. Consumers quickly established which brands did not take the proper measures to deal with the problem. Wineries said, "Our products are gone, and that wine is not up to the level on which we pride ourselves. We will not produce it." The consumer says, "I will buy from that winery because they had a crisis and they dealt with it properly."

The beef industry could not do that because it was not product specific. One bad apple, and boom, it hits everyone because there is not enough of a segregation between, say, Black Angus or Sterling or these other products. They need rigid separation between them so you can say, "No, this is totally separate."

**Senator Ringette:** I must say that I am very impressed with the growth that has happened in B.C. with your winery.

Summerland, dans la vallée de l'Okanagan. Lorsqu'ils examinent des projets de R et D en viticulture, ils savent que certains prennent plus de temps, et il est difficile d'établir un financement qui s'échelonne sur six ou sept ans.

Nous espérons mettre sur pied un fonds stable qui serait disponible d'année en année, qui serait jumelé avec l'industrie et qui servirait à financer ces projets à long terme de R et D.

Un programme est en cours en Colombie-Britannique, dans le cadre duquel nous avons cartographié chaque parcelle de vignoble dans la vallée en utilisant le SIG. Nous avons la liste des types de sol et des programmes d'arrosage et nous avons commencé à recueillir des données à chaque emplacement. Il s'agit d'une technologie exclusive qui permet d'attribuer des prix à ces parcelles en fonction des vins produits. Si les résultats sont concluants, cette technologie peut alors être vendue dans la région de Napa, en Toscane ou ailleurs. Ces programmes rapportent également.

L'autre question portait sur les programmes régionaux de R et D. Je crois que ces programmes doivent être menés à l'échelle régionale, parce que les conditions sont différentes en Nouvelle-Écosse, au Québec, en Ontario, en Colombie-Britannique et sur l'île de Vancouver. La recherche doit être menée de manière à tenir compte des zones climatiques régionales.

**Le sénateur Mercer:** Depuis un certain temps, nous nous penchons sur l'ESB et les graves conséquences que cette maladie a eues et continue d'avoir sur l'industrie du boeuf. Vous avez parlé de la coccinelle asiatique. Je m'inquiète toujours lorsque j'entends parler de choses qui pourraient nuire considérablement à un secteur en particulier. Comme vous le savez, tous les poulets sont abattus en Colombie-Britannique à l'heure actuelle. Quels sont les risques associés à la coccinelle asiatique? Quelle est la menace et dans quelle mesure cet insecte peut-il nuire à l'industrie?

**M. Stewart:** Je crois comprendre que la récolte de 2001 a été dévastée. Je ne connais pas tous les détails, mais je ne crois pas que l'Ontario prévoit que ce phénomène se reproduira, même si le problème est bien connu.

Ce secteur a eu un problème qui a terni l'image des vins VQA. Toutefois, VQA est la norme et, ce qui est encore plus important c'est la marque. Les consommateurs ont rapidement déterminé quels fabricants n'avaient pas pris les mesures appropriées pour contrer le problème. Les vineries ont dit «Nos produits sont perdus, et ce vin n'est pas à la hauteur de ce qui fait notre fierté. Nous ne le produirons pas». Le consommateur dit «Je vais acheter les produits de cette vinerie parce qu'elle a connu une crise et qu'elle a su la surmonter».

L'industrie du boeuf ne pouvait pas agir ainsi parce qu'il n'y a pas de distinction entre les produits. Un seul problème surgit, c'est tout le secteur qui écope parce qu'il n'y a pas de distinction entre Black Angus, Sterling ou d'autres produits. Il faut une démarcation rigoureuse pour qu'on sache qu'il s'agit de produits totalement différents.

**Le sénateur Ringette:** Je dois dire que la croissance de votre vinerie en Colombie-Britannique m'impressionne beaucoup.

I must also indicate to you that I think Senator Mercer was on the right track. If we remove the excise taxes, the provinces will levy more taxes on alcohol products. It is a major source of revenue for them. The consumer would not probably see a decrease in the price of the product because I truly suspect that the province would move to capture a good portion, if not all, of that taxation ability. We have seen that in other sectors.

One indication is that the provinces are requesting that you register provincially. That should be a strong indication to you that that is coming, because it is a tax on the consumer product. If you have an order from Senator Mercer in Nova Scotia and you are not registered in Nova Scotia, the burden falls on Senator Mercer to pay the provincial sales tax on the wine. However, if you are registered provincially, the burden is on you to charge the provincial alcohol tax of Nova Scotia when you sell the product.

I am a promoter of Canadian wines, and I have been following the progress that Canadian wine has made as a result of Agriculture Canada and our government endorsing the quality of wine. Finally, after 30 years of effort, we have opened the door to France. That was a closed market and no Canadian wine could be shipped to France. All kinds of windows of opportunity have opened. I would suggested that this is because you have put your act together with VQA and niche markets and specialty wines like ice wines. The wine producers in Canada have done a tremendous job.

I am looking at your chart entitled "Improved Domestic Sales Help All Canadians" in which you compare VQA wines with imported wines. I can easily believe the economic value of the VQA wines. However, your 51-cent economic value on imported wine certainly does not include the excise tax and the provincial sales tax.

**Mr. Stewart:** That particular slide refers only to the economic component. This is net of tax. It is saying that of the consumer cost spent in a government store, about 60 per cent of that goes back to the supplier. Of that 60 per cent, \$4.16 stays in the country because of the labour for glass and growing the grapes and harvesting the fields. In the case of imports, the only thing staying in the country would be the commission to the sales agency and any promotional dollars spent here.

**Senator Ringuette:** How much does it cost you to belong or to get your VQA certification in one year? Is it on a per-bottle basis? How does that mechanism work?

**Mr. Stewart:** We pay a tonnage levy to the British Columbia Wine Institute, and currently it is running at \$70. If I grow a metric ton of grapes and I bring that into my winery, it is about 70 a ton. We are about a 700-ton winery, so we are looking at 50,000 a year, plus fees on top of that for things like the individual submissions, which are another \$50 per product. I have 3 products.

**The Chairman:** Does that include research?

**Mr. Stewart:** The R&D is included in the \$70 figure. It is a fairly expensive program that is industry supported.

Je dois dire également que le sénateur Mercer a raison. Si nous abolissons les taxes d'accise, les provinces prélèveront plus de taxes sur les produits alcoolisés. Il s'agit d'une importante source de revenu pour elles. Le consommateur ne verrait probablement pas les prix baisser, parce que je soupçonne que les provinces en profiteraient pour s'accaparer d'une bonne partie, voire de la totalité de cette capacité d'imposition. C'est ce qui s'est produit dans d'autres secteurs.

Les provinces demandent que les enregistrements se fassent au niveau provincial. Ceci est un indice de ce qui s'en vient, puisqu'il s'agit d'une taxe sur le produit de consommation. Si vous recevez une commande du sénateur Mercer en Nouvelle-Écosse et que vous n'êtes pas inscrit dans cette province, c'est au sénateur Mercer de payer la taxe de vente provinciale sur le vin. Toutefois, si vous êtes inscrit au niveau provincial, ce sera à vous de facturer la taxe sur l'alcool de la Nouvelle-Écosse lorsque vous vendez le produit.

Je suis un promoteur des vins canadiens et j'ai suivi les progrès réalisés depuis qu'Agriculture Canada et que notre gouvernement reconnaissent la qualité du vin canadien. Après 30 années d'effort, nous avons enfin réussi à ouvrir la porte de la France. Ce marché était fermé, et aucun vin canadien ne pouvait être expédié en France. Toutes sortes de possibilités sont maintenant offertes. Je dirais qu'on le doit au fait que vous vous êtes organisés pour créer le système VQA, des marchés à créneau et des vins spécialisés comme les vins de glace. Les producteurs de vin du Canada ont fait un excellent travail.

Je regarde le tableau intitulé «Improved Domestic Sales Help All Canadians» dans lequel vous comparez les vins VQA avec les vins importés. Je peux facilement croire que les vins VQA ont cette valeur économique. Toutefois, la valeur économique de 51 cents attribuée aux vins importés ne comprend sûrement pas la taxe d'accise et la taxe de vente provinciale.

**M. Stewart:** Cette diapositive ne porte que sur l'élément économique. Ce sont les données sans les taxes. Elles montrent que 60 p. 100 de l'argent dépensé dans un magasin du gouvernement retourne au fournisseur. De ce 60 p. 100, 4,16 \$ restent au pays à cause de la main-d'oeuvre qui fabrique le verre, qui cultive et qui récolte les raisins. Dans le cas des vins importés, tout ce qui reste au pays serait la commission de l'agence de vente et l'argent consacré à la promotion.

**Le sénateur Ringuette:** Combien votre accréditation VQA vous coûte-t-elle par année? Ces frais sont-ils calculés en fonction du nombre de bouteilles produites? Quel est le mécanisme en place?

**M. Stewart:** Nous payons un droit de tonnage au British Columbia Wine Institute, qui s'élève actuellement à 70 \$. Si je produis une tonne métrique de raisins que j'amène dans ma vinerie, c'est environ 70 \$ la tonne. La vinerie a une capacité d'environ 700 tonnes, alors nous parlons de 50 000 \$ par année, en plus de divers autres frais comme les soumissions individuelles, qui représentent 50 \$ de plus par produit. J'ai 23 produits.

**Le président:** La recherche est-elle incluse dans cette somme?

**M. Stewart:** La R et D est incluse dans les 70 \$. C'est un programme assez coûteux qui est soutenu par l'industrie.



The British Columbia government is saying that things are going great, so we will get rid of this and get rid of that program and start moving back. Our issue is that we have all made this huge investment in the production to ensure that we have enough product to do what we say we will do and we need many of these programs to raise the profile of a quality-producing product.

We have made our request concerning the excise tax as a result of the huge capital outlay attributed to starting a winery. The auto industry is considered one of the most capital-intensive businesses in the world, with a cost of about four dollars in capital and facility for every dollar in sales. The wine industry is five dollars for every one dollar in revenue. There is a huge investment at the front. As a result of the time lag, these small producers need a substantial amount of capital to make it through the process.

In the U.S., they developed it by saying that up to a certain level, we will provide this window. There is already an exemption up to \$50,000 in the Canadian Excise Tax Act, so it is already recognized as a viable solution to allowing small producers to go forward. We are suggesting that level be raised to be more consistent with the industry's size and the economics of a small winery.

**Senator Ringuette:** You mentioned earlier that you are working towards a national VQA standard. How would your VQA costs compare with the current Ontario VQA producers' costs?

**Mr. Stewart:** The Ontario system is actually more expensive. The only thing that you need to know about the Ontario system is that it was shared at the beginning by the province and worked through to be fully self-supporting. In British Columbia, that was not the case. It was 100 per cent industry supported throughout the whole process. We did not have the resources in British Columbia to reach the same levels that Ontario did. They have more staff available for the program and they have a higher level of inspection than we would have. We want to bring that into alignment through the national wine standard program but, again, that comes down to costs. If I am already spending \$50,000 or \$60,000 to be a member of the British Columbia Wine Institute today, I cannot afford to spend another \$70,000.

**Senator Ringuette:** I wish you the best of luck. I know that you have all the right ingredients to have much success.

**Senator Hubley:** Mr. Stewart, between 1990 and 2002, as illustrated in your presentation, B.C.'s grape and wine industry saw phenomenal growth. In some categories, it doubled and redoubled and maybe redoubled again.

Does the industry point to any specific circumstances or special conditions that have helped with this phenomenal growth?

Le gouvernement de la Colombie-Britannique affirme que les choses vont bien et qu'il peut donc se retirer de tel ou tel programme. Nous disons que nous avons tous investi énormément dans la production pour que nous ayons assez de raisins pour faire ce que nous avons dit que nous ferons, et nous avons besoin d'un bon nombre de ces programmes pour faire connaître un produit de qualité.

Nous avons présenté notre demande concernant la taxe d'accise à cause de l'importante mise de fonds nécessaire au démarrage d'une vinerie. On considère que l'industrie de l'automobile est l'un des secteurs les plus capitalistiques du monde, où il faut investir environ 4 \$ en immobilisations pour chaque dollar de vente. Dans l'industrie vinicole, c'est 5 \$ pour chaque dollar de revenu. C'est un investissement énorme au début. Comme il faut attendre longtemps avant que l'entreprise rapporte, les petits producteurs ont besoin d'un capital élevé pour subsister.

Aux États-Unis, on offre cette ouverture jusqu'à un certain niveau. La Loi sur la taxe d'accise du Canada prévoit déjà une exemption maximale de 50 000 \$. Il s'agit donc d'une solution viable déjà reconnue qui permet aux petits producteurs d'aller de l'avant. Nous demandons que ce niveau soit relevé pour tenir compte davantage de la taille du secteur et de la situation économique d'une petite vinerie.

**Le sénateur Ringuette:** Vous avez dit un peu plus tôt que vous vouliez instaurer une norme nationale VQA. Comment se compareraient vos coûts VQA aux coûts actuels des producteurs VQA de l'Ontario?

**M. Stewart:** Le système ontarien est plus coûteux. Ce qu'il faut savoir, c'est que la province a assumé une partie des coûts du système au début, jusqu'à ce que celui-ci devienne entièrement autonome. Ce n'est pas le cas en Colombie-Britannique, où le système a toujours été soutenu par l'industrie. Nous n'avions pas les ressources en Colombie-Britannique pour atteindre les mêmes niveaux que l'Ontario. L'Ontario a plus de personnel disponible pour le programme et a instauré un niveau d'inspection plus élevé. Nous voulons uniformiser les choses par le programme national de normalisation du vin mais, encore une fois, c'est une question de coûts. Si je paie déjà 50 000 \$ ou 60 000 \$ pour être membre du British Columbia Wine Institute, je ne peux me permettre de dépenser 70 000 \$ de plus.

**Le sénateur Ringuette:** Je vous souhaite la meilleure des chances. Vous avez certainement tous les ingrédients nécessaires pour réussir.

**Le sénateur Hubley:** Monsieur Stewart, entre 1990 et 2002, comme on l'a vu dans votre exposé, le secteur vitivinicole de la Colombie-Britannique a connu une croissance phénoménale. Dans certaines catégories, les chiffres ont doublé et quadruplé.

L'industrie attribue-t-elle cette croissance phénoménale à des circonstances ou des conditions spéciales?

**Mr. Stewart:** I will share with you our own family story. My father grew up in the nursery business and purchased the land that we have our vineyard on in 1956. We grew grapes in the 1960s and 1970s for a number of commercial wineries.

Leading up to free trade, it was increasingly difficult to be a viable operation, because it was all about producing for a lower cost. We had apples and other soft fruits at the time. The pressure was the same everywhere: we had to have lower costs and come up in under this threshold. It reached the point where we were losing money every year. For 10 years we lost money. If it were not for my father's other business, we would not have been viable or here today to tell you what we are doing.

When we got into the wine business, we took charge of our destiny. We met with our customers and talked to them about what we were selling. In the other model, where we sold to commercial wineries under a great marketing board, and we sold apples under the existing system that is in place today, we brought our fruit in and were paid whatever was left over — that might have been half of what it cost to grow it. In this other model, we go to the marketplace, understand what the pricing is, come back and determine whether or not we can meet it.

In 1989, we started the winery annual payroll at Quail's Gate. We had two full-time employees and some part-time workers and an annual payroll of about \$200,000. We anticipate that our payroll this year will be more than \$2 million. The economic impact to our community in less than 15 years is huge. We are still using the land for the same purpose. We have changed what we are doing with it.

**The Chairman:** You are adding value. Instead of selling grapes, you are selling a product made with the crop.

**Mr. Stewart:** Absolutely. I meet with my customers in Japan. I meet with restaurateurs in Toronto. They tell me if our wines are too expensive and there is no way they will be able to sell them here. Then I go back and readjust our model. If I cannot do it, I know I will not be around very long. It is very important to be able to do that.

**Senator Hubley:** It is nice to get a first-hand view of the industry.

My second question has to do with value-added. Almost 10 per cent of the revenue that is generated within the industry is from tourism. Tourism goes hand-in-hand with the industry. How wonderful and lucky you are to have that. Will the tourism component continually increase as you expand the industry?

**Mr. Stewart:** I believe it will. Ontario has seen this. However, Ontario has a number of products. I have spoken with Hans Jost in Nova Scotia and others. There is a growing interest among the consumers to learn about wine; they love it. When they are out

**M. Stewart:** Je vais vous raconter l'histoire de ma famille. Mon père a passé son enfance dans une pépinière et a acheté la terre où se trouve notre vignoble en 1956. Nous avons produit des raisins dans les années 60 et 70 pour un certain nombre de vineries commerciales.

Avant le libre-échange, c'était de plus en plus difficile d'être rentable, parce qu'il fallait avant tout produire à un moindre coût. Nous produisions des pommes et d'autres fruits fragiles à cette époque. La pression était partout la même: il fallait avoir des coûts plus bas et ne pas dépasser un certain seuil. Nous étions rendus au point où nous perdions de l'argent chaque année. Nous avons perdu de l'argent pendant dix ans. N'eût été des autres revenus de mon père, nous n'aurions pas survécu et nous ne serions pas ici aujourd'hui pour vous dire ce que nous faisons.

Lorsque nous nous sommes lancés dans la fabrication du vin, nous avons pris notre destin en main. Nous avons rencontré nos clients et nous leur avons dit ce que nous vendions. Dans l'autre modèle, où nous vendions nos produits à des vineries commerciales par une agence de commercialisation et où nous vendions nos pommes dans le cadre du système qui est en place aujourd'hui, nous apportions nos fruits et nous recevions l'argent qui restait, ce qui pouvait correspondre à la moitié des coûts de production. Dans cet autre modèle, nous allons au marché, nous comprenons l'établissement des prix, nous revenons et nous déterminons si nous sommes dans le coup.

En 1989, nous avons commencé à tenir le journal de paie annuel de Quail's Gate. Nous avions deux employés à temps plein et quelques travailleurs à temps partiel, pour une masse salariale annuelle d'environ 200 000 \$. Cette année, nous prévoyons que les salaires seront de plus de 2 millions de dollars. Les retombées économiques qui ont rejailli sur notre collectivité en moins de 15 ans sont énormes. Nous utilisons toujours la terre dans le même but. Nous avons simplement changé ce que nous y faisons.

**Le président:** Vous ajoutez une valeur. Au lieu de vendre les raisins, vous vendez le produit que vous tirez de votre récolte.

**M. Stewart:** Absolument. Je rencontre mes clients au Japon. Je rencontre des restaurateurs à Toronto. Ils me disent si nos vins sont trop chers et s'ils ne peuvent les vendre à ce prix. J'ajuste alors notre modèle. Si je ne peux pas le faire, je sais que je ne pourrai pas continuer bien longtemps. C'est très important de pouvoir agir ainsi.

**Le sénateur Hubley:** C'est bien d'obtenir des renseignements de première main sur ce secteur.

Ma deuxième question porte sur la valeur ajoutée. Près de 50 p. 100 des recettes générées par le secteur sont attribuables au tourisme. Le tourisme va de pair avec l'industrie. C'est merveilleux, et vous en êtes bien chanceux. L'élément tourisme continuera-t-il d'augmenter à mesure que le secteur prend de l'ampleur?

**M. Stewart:** Je crois que oui. C'est ce qui s'est produit en Ontario. Toutefois, l'Ontario a un certain nombre de produits. Je me suis entretenu avec Hans Jost en Nouvelle-Écosse et d'autres. Les consommateurs veulent en savoir de plus en plus sur le vin; ils



looking at wine, they also want to learn about lavender jelly and new salad dressings made by someone else. It is like foraging for treasures.

Our company looked at the business we are in. We came down to being in two businesses; the first is being the producer of a value-added product, which has to sell in a retail market, which has monopolies and three-tiered systems in the U.S., which has department stores in Japan. The second is that we are a customer-destination tourist facility. It is all about wine, but we can piggyback so much on that wine.

We run a restaurant that is only open in the summertime. You can come and have wild B.C. salmon, scallops brought in from Nova Scotia or beef from Alberta. You can try these dishes and we talk about them. We say that a certain wine will go well with a meal. It works in our restaurant; it has to work elsewhere.

**Senator Hubley:** This is a conscientious part of the industry for you to develop the tourism side. If you are running a restaurant, you have made a fairly substantial investment in that part of your business; is that correct?

**Mr. Stewart:** Absolutely.

**Senator Hubley:** I would think most wineries have; is that correct?

**Mr. Stewart:** Yes. In dealing with the suppliers to that restaurant, you quickly learn who has been successful. That is why I brought the example of the cherry producers. We have been talking about them. We tried a dessert item on the menu last year with these cherries. They are engaging us and asking us to do things. Whereas, I find that other sectors of the agriculture community have been down in the dumps so long that they do not think it will work and they do not want to talk about these things.

We need to get all the successful businesses together and start nurturing them. We will have to rebuild the beef industry. With a team effort, we can work to develop a great sharing of ideas for each sector.

**Senator Hubley:** Where does the Canadian consumption of wine stand on a global scale?

**Mr. Stewart:** That is probably the most important thing that the committee can recommend: Canadians must drink more wine.

**The Chairman:** More wine produced in British Columbia.

**Senator Hubley:** We could probably set the example.

**Senator Mercer:** I am doing my part.

**Mr. Stewart:** We would like to get up to half of what they do in Italy. Consumption in Quebec is the highest; British Columbia is the second highest. The number per capita in Quebec is about 15 litres per person; in B.C. it is 14.9 litres.

Wine is one of the few categories that is growing. Oddly enough, what is growing is the consumer is buying less volume, but more premium product. We are starting to see those

en raffolent. Une fois qu'ils s'intéressent au vin, ils veulent aussi connaître la gelée à la lavande ou de nouvelles vinaigrettes que d'autres ont préparées. C'est comme s'ils découvraient des trésors.

Notre entreprise a examiné les activités auxquelles elle s'adonne. Il y a deux volets; d'abord, il y a le fabricant d'un produit à valeur ajoutée, qui doit vendre ce produit sur un marché de détail, qui comporte des monopoles et des systèmes à trois paliers aux États-Unis et des grands magasins au Japon. Il y a aussi une installation à destination touristique. Tout est lié au vin, mais on peut y greffer tellement de choses.

Nous avons un restaurant qui est ouvert seulement durant l'été. On y sert du saumon sauvage de la Colombie-Britannique, des pétoncles de la Nouvelle-Écosse et du boeuf de l'Alberta. Vous pouvez essayer ces mets, et nous en parlons. Nous allons vous conseiller un certain vin pour accompagner un repas. Ça marche dans notre restaurant; ça doit marcher ailleurs.

**Le sénateur Hubley:** C'est très consciencieux de votre part de développer ce côté touristique. Si vous exploitez un restaurant, vous avez dû y investir beaucoup d'argent, n'est-ce pas?

**M. Stewart:** Absolument.

**Le sénateur Hubley:** Je dirais que c'est le cas de la plupart des vineries; est-ce exact?

**M. Stewart:** Oui. En traitant avec les fournisseurs du restaurant, on voit rapidement qui a réussi. C'est pour cette raison que j'ai donné l'exemple des producteurs de cerises. Nous avons parlé d'eux. L'an dernier, notre menu offrait un dessert concocté avec ces cerises. Ces producteurs nous engagent et nous demandent de faire des choses. Par contre, d'autres secteurs de la communauté agricole sont mal en point depuis si longtemps qu'ils n'y croient pas et refusent de parler de ces choses.

Il faut réunir toutes les entreprises qui connaissent du succès et commencer à en prendre soin. Il faudra rebâtir l'industrie du boeuf. Grâce à un travail d'équipe, nous pouvons entreprendre un vaste brassage d'idées pour chaque secteur.

**Le sénateur Hubley:** Où se situe la consommation canadienne de vin sur l'échelle mondiale?

**M. Stewart:** C'est probablement la chose la plus importante que le comité peut recommander: les Canadiens doivent boire plus de vin.

**Le président:** Plus de vin produit en Colombie-Britannique.

**Le sénateur Hubley:** Nous pourrions probablement donner l'exemple.

**Le sénateur Mercer:** Je fais ma part.

**M. Stewart:** Nous aimerions atteindre la moitié de la part du marché détenue par les Italiens. C'est au Québec que la consommation est la plus élevée, suivi de la Colombie-Britannique. Le volume par habitant au Québec est d'environ 15 litres, alors qu'en Colombie-Britannique, il est de 14,9 litres.

Le vin est une des rares catégories qui affichent une croissance. Phénomène plutôt étrange, le consommateur consomme moins de vin, mais il achète une meilleure qualité. On commence à voir de

consumers who previously bought 1.5 litres or a bag in the box product move into bottles and then they move up and are buying more expensive products. The \$12 to \$14 range is the fastest growing category in British Columbia. I suspect in Ontario it might be \$11 to \$13. That is reflected similarly throughout the country.

**The Chairman:** Mr. Stewart, you recommended that if wine, cheese and meat producers worked together, they could find greater economies of scale. You should know that three weeks ago Pulse Canada suggested to this committee that Canada needs to bring all commodity groups together to develop a comprehensive agricultural research framework.

You were talking about a marketing framework. What do you think about a research framework? Can you see any value in that suggestion by Pulse Canada?

**Mr. Stewart:** There would certainly be advantages in having all commodity groups get together on significant research and development issues such as water management, environmental impact, wastewater management and so forth. I can see that having a huge benefit to all sectors because individually it is very expensive to get into any sort of meaningful research on specific issues.

At a very high level yes, at a low level no. It is not feasible because of the various issues of research and development. You are dealing with clonal selection of grapevines or different diseases, drip management versus overhead sprinklers. I do not know if there would be many commodities that would have that same need. At a very macro level, however, yes, that is a good idea.

**The Chairman:** You compared amount of wine that is produced and consumed in Canada with the amount of wine produced outside Canada that is consumed here.

What should be the amount of domestic market share of Canadian wines? How could we increase this market share? What are some of the things that we as a committee should know about increasing the amount of Canadian versus imported wines that we consume in Canada?

**Mr. Stewart:** I said that 50 per cent is a reasonable goal of market share across Canada for wines produced domestically. The key to doing that is building our businesses. It is very costly to develop production facilities and purchase oak barrels and plant new grapes. Vineyard land in the Okanagan is \$50,000 an acre. No one has factored that increase in value into the economy of the region. I am sure that there is similar interest in Ontario, Quebec, Nova Scotia and other regions because wine is a very exciting product right now.

Domestic promotions are critical. It is an issue that has to be included in this committee's report, that interprovincial trades for domestic producers in wine is challenged because of marketing

consommateurs qui, auparavant, achetaient en contenants d'un litre et demi ou du vin vendu en sac leur préférer maintenant des bouteilles, puis passer à des produits plus chers. Les vins coûtant entre 12 et 14 \$ la bouteille représentent la catégorie à la croissance la plus rapide en Colombie-Britannique. Je soupçonne qu'en Ontario, la catégorie pourrait être celle des vins à 11 ou 13 \$. C'est le même phénomène partout au pays.

**Le président:** Monsieur Stewart, vous avez dit que si les producteurs de vin, de fromage et de viande se concertaient, ils pourraient réaliser d'importantes économies d'échelle. Il faut que vous sachiez qu'il y a trois semaines, Pulse Canada a laissé entendre au comité qu'il fallait que le Canada regroupe tous les producteurs en vue d'élaborer un cadre de recherche agricole complet.

Vous avez parlé d'un cadre de commercialisation. Que pensez-vous d'un cadre de recherche? Voyez-vous un intérêt quelconque dans la suggestion faite par Pulse Canada?

**M. Stewart:** Il serait certes avantageux que tous les groupes de producteurs se concertent dans des dossiers importants de R et D comme la gestion de l'eau, l'impact environnemental et le traitement des eaux usées. Une pareille démarche profiterait énormément à tous les secteurs parce qu'il coûte très cher de se lancer seul dans des recherches utiles sur des problèmes précis.

J'y vois donc un intérêt pour des questions d'intérêt général, mais aucun pour des questions propres à une seule industrie. En effet, les questions de R et D sont trop diverses à ce niveau-là. Il est question de sélection clonale des vignes ou de différentes maladies, de la gestion d'irrigation au goutte à goutte par opposition à l'aspersion sur frondaison. J'ignore s'il y a beaucoup de producteurs qui auraient les mêmes besoins. Par contre, à un niveau très général, ce serait effectivement une bonne idée.

**Le président:** Vous avez comparé la quantité de vin qui est produite et consommée au Canada à celle du vin importé qui est consommé ici.

Quelle part du marché intérieur devrait être occupée par des vins canadiens? Comment pourrions-nous l'augmenter? Que faudrait-il que le comité sache au sujet de l'augmentation de la consommation au Canada de vins canadiens par rapport aux vins importés?

**M. Stewart:** J'ai déjà dit que 50 p. 100 serait une part raisonnable du marché à viser partout au Canada pour les vins de production intérieure. La meilleure façon d'y arriver est de développer nos propres entreprises. Il est très coûteux d'aménager des installations de production, d'acheter des barils de chêne et de planter de nouvelles vignes. Les terres vinicoles de la vallée de l'Okanagan se vendent 50 000 \$ l'acre. Nul n'a tenu compte de cette croissance de la valeur dans l'économie de la région. Je suis sûr qu'il existe un intérêt analogue en Ontario, au Québec, en Nouvelle-Écosse et dans d'autres régions parce que le vin est actuellement un produit très prometteur.

La promotion du produit canadien au Canada même est essentielle. Il faut que le rapport du comité en parle, qu'il dise que le commerce interprovincial des producteurs canadiens de vin est



dollars available to France, for instance, or simply the fact that there are only so many listings available and not enough specialty listings for small producers. Those are issues. I am just thinking down how far can you go with dismantling that system.

On the promotional end, there is a need to engage the consumers throughout the country and show them what is going on in the other regions around Canada and what is the value like, why it is worthwhile. Sure, they may have to look a little bit to find these wines but it will be worth it. Raising our profile is important.

**Senator Fairbairn:** Last week we had some terrific testimony here from people from the Canadian Organic Growers. They also had great frustrations in respect of gaining recognition and the difficulty of getting into the marketplace. However, they were extremely vigorous and obviously skilled. They had their information in top form. You mentioned at one point, if I am not mistaken, that wine growers had been working in some way with organic farmers. Could you give us an example of that?

This group felt that as a smaller group, they would benefit a great deal from being part of a federal effort at listening and communications through round table discussions. Such activities have been going on a great deal to the extensive comfort and help over this past year within the cattle industry and related industries.

Could you place for us yourself vis-à-vis the organic farmers and the degree to which you are working with them, who also have a product that shows tremendous promise but how to get there is critical?

**Mr. Stewart:** We have worked closely with the organic food sector in many ways. I serve a number of organic products on our menu at the patio at Quail's Gate. They are definitely a group that gets it and though they may, in some circles, be seen as radicals they are certainly aware of the growing concern that is not being addressed.

If we go back to your comment about whether we are ready, there are big sectors in Canada that are not ready for what we are talking about. Their view is that it is strictly about cost. It is a commodity and it has to be delivered at a price. Unfortunately, we will have to think quality and organics are part of it and that in order to do so there has to be a shift in mindset.

The organic growers have struggled a lot to understand their standards. I do not think in the beginning they were being reasonable in some ways. Certainly now they seem to have a much more organized approach, a much more scientific basis for what they are saying and it makes a lot of sense given the events of the last three years.

menacé par les fonds disponibles pour la mise en marché des producteurs français, par exemple, ou simplement le fait que les listes d'inscription sont limitées et qu'il y a trop peu de listes de spécialités pour les petits producteurs. Ce sont là les problèmes. Je me demande simplement jusqu'où vous pourriez aller pour démanteler ce système.

Du côté de la promotion, il faut aller chercher le consommateur partout au pays, lui montrer ce qui se fait dans d'autres régions du Canada et le convaincre de l'intérêt de consommer des vins canadiens. Il est vrai qu'il lui faudra peut-être chercher un peu pour trouver ces vins, mais son effort sera récompensé. Il importe de mieux nous faire connaître.

**Le sénateur Fairbairn:** La semaine dernière, nous avons entendu de splendides témoignages de porte-parole de Canadian Organic Growers. Eux aussi avaient beaucoup de difficulté à se faire reconnaître et à pénétrer le marché. Toutefois, ils connaissaient manifestement bien leur domaine. Ils maîtrisaient fort bien leurs dossiers. Vous avez mentionné à un moment donné, si je ne m'abuse, que les viculteurs travaillaient en collaboration avec des agriculteurs biologiques. Pourriez-vous nous en donner un exemple?

Ce groupe estimait qu'en tant que petit groupe, il serait très avantageux pour lui de faire partie d'une table ronde fédérale qui lui permettrait de savoir ce que font les autres et d'échanger avec eux. Beaucoup d'activités du même genre ont eu lieu au cours de la dernière année auprès des éleveurs de bétail et des industries connexes afin de les aider.

Pourriez-vous vous situer par rapport aux agriculteurs biologiques pour nous et préciser à quel point vous collaborez avec eux, étant donné qu'ils ont eux aussi un produit très prometteur, mais que tout est dans la façon d'en réaliser le potentiel?

**M. Stewart:** Nous avons travaillé de près avec le secteur des aliments biologiques de nombreuses façons. J'offre plusieurs produits biologiques sur le menu de la terrasse de Quail's Gate. Il s'agit certainement d'un groupe très bien informé et bien qu'il soit vu, dans certains cercles, comme un groupe radical, il est certes conscient de la préoccupation croissante dont personne ne s'occupe.

Si nous revenons sur ce que vous avez dit, à savoir si nous sommes prêts, d'importants secteurs au Canada ne sont pas prêts pour ce dont nous parlons. Ils estiment que c'est strictement une question de coût. Il s'agit effectivement d'un produit qui est livré moyennant un prix. Malheureusement, il faudra bien tenir compte de la qualité, et les produits biologiques font partie des produits de qualité. Pour y arriver, il faudra changer d'attitude.

Les agriculteurs biologiques se sont beaucoup démenés pour comprendre leurs normes. Je ne crois pas qu'au début, ils aient été raisonnables, à certains égards. Toutefois, ils semblent certainement avoir maintenant une approche beaucoup plus structurée, une base beaucoup plus scientifique pour ce qu'ils affirment et ce qu'ils disent est très sensé, étant donné les événements des trois dernières années.

**Senator Mercer:** I note that sometimes we do not introduce our guests properly and they do not introduce themselves properly. In my research I note that our guest was awarded one of Canada's top 40 under-40 awards in 2002, so we are not dealing with any slouch here. Congratulations on that.

I also learned — and this may be a question that I should not ask as a government member but I could not resist — that in October of 2003 you travelled with a wine delegation to Finland and Iceland in a state visit with the Governor General to promote the high quality wines created in British Columbia and tourism as well. In your estimation was that a success? Was it a worthwhile venture?

**Mr. Stewart:** It was a huge success. One of the things I mentioned was the dinner that we had in Helsinki, which served Canadian wines at the event. I believe there were 300 people at the event. It was actually one of the best food pairings that I have ever experienced. I was impressed that both the Canadian wines in the dinner showed well.

It was a huge success in that part of what we need to do as Canadians is get the word out about what we can do and what we are all about. The success of that tour is a good example of what we are talking about with this idea behind the Canada à la carte theme. That tour had a cultural and educational component as well as an exchange program and a business component.

Our industry needs a business component of this. The trade offices, unfortunately, look at each group by sector. They look at one group that might be doing only \$12 million in annual exports and another that is doing \$700 million each year and they can only allocate X amount for the smaller group. In fact, they should be bringing the two groups together and conducting a similar type of promotion in our export markets.

The objective should be: What can we do in total exports as a group, as a category working together versus working individually? If wine is \$12 million and beef is \$700 million and whatever is from wheat and from dairy, what can we do as an agriculture group working in a market like Japan? Can we strive for a 10 per cent gain working collaboratively? Why not?

I would like to see the establishment of a committee that has industry support as well as support from government — and the Department of Foreign Affairs and International Trade — that would do a test market in a region. They could determine the specific measurables and provide support on the condition that the groups commit to undertaking the program for a certain period of time. The group receiving the support sets the objective and if it does not succeed, it is obviously not worthwhile. You can manage us by objective; we will tell you what we can do and if there is a return there, I cannot see why we would not do this as a country. It is a huge opportunity.

**Le sénateur Mercer:** Au comité, on ne prend parfois pas le temps de bien présenter les témoins au début. Dans mes notes, je remarque que notre témoin figurait en 2002 sur la liste des 40 Canadiens performants de moins de 40 ans. Nous n'avons donc pas affaires à un empoté. Mes félicitations, monsieur!

J'ai également appris — je ne devrais peut-être pas poser la question parce que je fais partie du parti ministériel, mais je ne peux m'en empêcher — qu'en octobre 2003, vous faisiez partie d'une délégation qui a accompagné la gouverneure générale jusqu'en Finlande et en Islande pour faire la promotion du tourisme et des vins de qualité supérieure de la Colombie-Britannique. Selon vous, ce voyage fut-il un succès? Valait-il la peine d'être fait?

**M. Stewart:** Ce fut un énorme succès. J'ai mentionné entre autres le dîner qui a été servi à Helsinki et qui comprenait des vins canadiens. Il y avait 300 convives, je crois. En fait, ce fut un des plus heureux mélanges que j'ai jamais goûtés. J'ai également été impressionné par le fait que les deux vins canadiens servis au dîner ont eu du succès.

Ce fut une réussite totale dans la mesure où nous avons fait ce qu'il fallait faire en tant que Canadiens pour faire connaître ce que nous sommes capables de faire et ce que nous faisons. Le succès de cette mission illustre bien ce dont il est question quand nous parlons de Canada à la carte. La visite comportait un volet culturel et éducatif, de même qu'un programme d'échange et un volet commercial.

Notre industrie a besoin d'un volet commercial. Malheureusement, les bureaux commerciaux examinent chaque groupe par secteur. Ainsi, ils ne peuvent qu'affecter X dollars au groupe dont la valeur annuelle des exportations est de seulement 12 millions de dollars par rapport à l'autre qui exporte pour 700 millions de dollars par année. En fait, il faudrait qu'ils réunissent les deux groupes et qu'ils fassent le même genre de promotion sur nos marchés d'exportation.

Il faudrait que l'objectif soit les exportations totales que nous pouvons faire en tant que groupe, en tant que catégorie plutôt qu'individuellement. Si les exportations de vin rapportent 12 millions de dollars, celles du boeuf, 700 millions de dollars et les exportations de blé et de produits laitiers, je ne sais trop combien, que pouvons-nous faire en tant que groupe agricole sur un marché comme le Japon? Pouvons-nous viser un gain de 10 p. 100 en travaillant de concert? Pourquoi pas?

J'aimerais voir créer un comité qui a le soutien de l'industrie de même que le soutien du gouvernement — ainsi qu'une représentation du ministère des Affaires étrangères et du Commerce extérieur — et qui ferait un marché-test dans une région particulière. Il pourrait décider de caractères mesurables précis et offrir de l'aide à condition que les groupes s'engagent à participer au programme pour une certaine période de temps. Le groupe qui reçoit l'aide fixe l'objectif et s'il ne parvient pas à le réaliser, de toute évidence, l'initiative ne mérite pas d'être poursuivie. Vous pouvez nous gérer par objectif. Nous vous dirons ce que nous pouvons faire et, si l'objectif est valable, je ne vois pas pourquoi nous ne pourrions pas l'atteindre en tant que pays. La solution offre d'énormes possibilités.



**The Chairman:** Mr. Stewart, you should also have told Senator Mercer that at the lunch on the day that you had the tasting in Finland there was a blind tasting of your 2000 Pinot and yours stood first. So it was a good day, I think.

**Mr. Stewart:** It was an exciting day.

**Senator Callbeck:** There is a chart in the information you gave us that shows the tremendous progress that has been made in British Columbia from 1990 to 2002, where you had a capital investment of \$800 million. You say the planned investment in the next five years would be roughly \$543 million — up around 70 per cent.

Will most of those capital dollars be spent by the existing wineries or are there a lot of new people wanting to get into the business?

**Mr. Stewart:** The existing companies are spending most of it. Vincor, which operates Jackson-Triggs, Sumac Ridge, and Hawthorne Mountain, and Inniskillin in the valley, have both had significant investment and continue to do so. Mission Hill is probably the largest capital injector of that planned investment. These are figures that came from a KPMG study done in 1999 and a secondary study done by Grant Thornton.

For us and other producers, production facilities are a large component of it. We need to process all of those grapes that have been planted. The tourism facility is probably the largest component and that is because with success the type of customer you are attracting is demanding certain things. They want to have lunch in a restaurant and they are not afraid to spend the money to enjoy a great meal, but they want to have a facility to do it in.

Unfortunately, at this point in time, we have not invested that money so we have to build up over the next 5 to 10 years to see that happen. The rest of it would be in vineyards.

**Senator Callbeck:** I read somewhere where the leading five wineries in Canada account for close to 90 per cent of the production. How many of those five would be in British Columbia?

**Mr. Stewart:** Two.

**The Chairman:** Mr. Stewart, you can tell by the length and the nature of our questions that we have thoroughly enjoyed and appreciated your presentation and we have learned much from it. Do you have any last word of advice to this committee on things you would like us to keep in mind as we think about recommendations we will make at the end of our study of agricultural products and looking at ways to add value to them?

**Mr. Stewart:** As a parting comment, I would like to volunteer to assist in some way. When I sat on a committee for the agricultural sector, I dealt with a number of stakeholders from different groups. We discussed some of the issues I outlined here. It was a very heightened level of discussion, to say the least about

**Le président:** Monsieur Stewart, vous auriez dû dire également au sénateur Mercer qu'au déjeuner, le jour de la dégustation en Finlande, il y a eu une dégustation anonyme de votre Pinot cuvée 2000 et qu'il est arrivé bon premier. C'était donc une bonne journée, je crois.

**M. Stewart:** Ce fut une journée extraordinaire.

**Le sénateur Callbeck:** Dans la documentation que vous nous avez fournie, il y a un tableau illustrant les progrès énormes réalisés en Colombie-Britannique de 1990 à 2002, quand vous avez fait un investissement en capital de 800 millions de dollars. Vous affirmez que l'investissement prévu pour les cinq prochaines années sera d'à peu près 543 millions de dollars — soit quelque 70 p. 100 de l'investissement initial.

Est-ce que la plupart de ces dollars seront consacrés aux exploitations vinicoles existantes ou y a-t-il beaucoup de nouveaux qui s'intéressent à ce secteur?

**M. Stewart:** Les entreprises existantes en dépensent la plus grande partie. Vincor, qui exploite des installations à Jackson-Triggs, à Sumac Ridge et à Hawthorne Mountain, et Inniskillin, qui a une exploitation dans la vallée, ont toutes deux fait d'importants investissements et continuent d'en faire. Mission Hill est probablement l'entreprise qui injecte le plus de capitaux à même l'investissement prévu. Ce sont là des données provenant d'une étude effectuée par KPMG en 1999 et d'une autre étude menée par Grant Thornton.

Pour nous et pour les autres producteurs, les installations de production en absorbent une grande part. Il faut traiter tous les fruits de ces vignes qui ont été plantées. L'installation de tourisme est probablement la plus importante composante, et elle est due au fait qu'avec le succès, le genre de client que vous attirez a certaines exigences. Il veut bien déjeuner au restaurant et il n'a pas peur de dépenser pour bien manger, mais il insiste pour le faire dans le confort.

Malheureusement, à ce stade-ci, nous n'avons pas fait ce genre d'investissement et il faudra y voir au cours des cinq à dix prochaines années. Le reste sera investi dans les vignobles.

**Le sénateur Callbeck:** J'ai lu quelque part que les cinq principaux producteurs de vin du Canada représentent près de 90 p. 100 de la production. Combien d'entre eux se trouvent en Colombie-Britannique?

**M. Stewart:** Deux.

**Le président:** Monsieur Stewart, la longueur et la nature de nos questions témoignent d'à quel point nous avons plaisir à vous écouter et nous avons appris. Avez-vous un dernier conseil à donner au comité en ce qui concerne les recommandations qu'il fera à la fin de son étude des produits agricoles et de la façon d'y ajouter de la valeur?

**M. Stewart:** Avant de partir, j'aimerais me porter bénévole pour vous aider. Quand j'ai fait partie d'un comité chargé du secteur agricole, j'ai rencontré des intéressés des différents groupes. Nous avons discuté de certains problèmes dont je vous ai parlé. Il s'agissait de discussions d'un niveau très élevé à tout le

any concerns or criticism that someone might have over the existing systems that were in place. However, with our latest problems in British Columbia with avian flu, BSE and all other sorts of issues out there, I think it is the greatest opportunity we have today to really tackle this. People will listen.

We must figure out how we can start to bridge with those groups and look at ways to change past ways of doing things. We need to start somewhere. I think that a committee — a working group — comprising together people who are prepared to look at new ways in how we deal with some of our products and develop some ideas for the sectors we could make some great strides. I think it such a committee would be a safe bet because then the country can see the results and follow it from start to finish and be happy they have made the right decision and they have not wasted taxpayers' money. They actually put together a business plan and launch a business plan with obtainable objectives.

I would love to assist in that because I think we stand at the turning point of taking a new direction and making agriculture in Canada the envy of the world.

**The Chairman:** Again, thank you for your enjoyable presentation.

The committee adjourned.

---

OTTAWA, Thursday, April 29, 2004

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 8:35 a.m. to examine the issues related to the development and marketing of value-added agricultural, agri-food and forest products, on the domestic and international markets.

**Senator Donald H. Oliver** (*Chairman*) in the Chair.

[*English*]

**The Chairman:** Today we are continuing the study of the Senate on value-added products. Over the last few weeks we have heard from a number of witnesses from various industries and farm activities dealing with value-added products and things that can make products Canadian and things that can help market Canadian products overseas.

Our last witness was Mr. Tony Stewart from British Columbia who told us of some of the value-added initiatives that he and others in British Columbia have undertaken.

Today, honourable senators, I am delighted to report that our first witnesses are from Agriculture and Agri-Food Canada. We have Mr. Gary Koestler, the Deputy Director of the Eastern Hemisphere Division of the International Trade Policy Directorate and Mr. Michael Presley, the Director General of the Food Value Chain Bureau, Food Safety and Quality,

moins au sujet de préoccupations ou de critiques que l'on pourrait avoir à l'égard des systèmes en place. Toutefois, à cause des difficultés que nous avons vécues récemment en Colombie-Britannique avec la grippe aviaire, la maladie de la vache folle et tout le reste, je crois que c'est le moment rêvé de vraiment s'attaquer à la question. Les gens seront attentifs.

Il faut trouver un moyen d'établir des ponts avec ces groupes et de changer les façons de faire du passé. Il faut bien commencer quelque part. À mon avis, un comité ou un groupe de travail formé de personnes qui sont disposées à envisager de nouvelles façons de faire pour quelques-uns de nos produits et d'avoir de nouvelles idées pour les secteurs serait très utile. La formation d'un pareil comité serait une valeur sûre parce que le pays pourrait alors voir les résultats et suivre l'évolution du début jusqu'à la fin, et savoir qu'il a pris la bonne décision et qu'il n'a pas gaspillé l'argent des contribuables. Il a dressé un plan d'affaires, l'a lancé et l'a assorti d'objectifs atteignables.

Je serais ravi d'y contribuer parce que j'estime que nous sommes sur le point d'effectuer un virage, de changer d'orientation, et que l'agriculture canadienne va faire l'envie du monde.

**Le président:** À nouveau, je vous remercie de cet exposé fort agréable.

La séance est levée.

---

OTTAWA, le jeudi 29 avril 2004

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui à 8 h 35 pour étudier les questions liées au développement et à la commercialisation de produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée sur les marchés national et international.

**Le sénateur Donald H. Oliver** (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

**Le président:** Nous poursuivons aujourd'hui notre étude sur les produits à valeur ajoutée. Au cours des dernières semaines, nous avons entendu un certain nombre de témoins de différents secteurs de l'agriculture qui s'occupent de tels produits et d'activités pouvant favoriser la commercialisation des produits canadiens à l'étranger.

Nous avons reçu en dernier M. Tony Stewart de la Colombie-Britannique, qui nous a parlé de quelques initiatives à valeur ajoutée que lui et d'autres personnes de la province ont entreprises.

Aujourd'hui, honorables sénateurs, je suis très heureux de vous annoncer que nos premiers témoins sont des représentants d'Agriculture et Agroalimentaire Canada. Il s'agit de M. Gary Koestler, directeur adjoint, Hémisphère oriental, Direction des politiques de commerce international, et de M. Michael Presley, directeur général, Bureau de la chaîne de valeur des aliments,



International Issues. We will hear from these witnesses for one hour and then we will go to Mr. Bill Ross, the president of the Canadian Vintners Association.

Mr. Koestler, we will hear from you first.

**Mr. Gary B. Koestler, Deputy Director, Eastern Hemisphere Division, International Trade Policy Directorate, Agriculture and Agri-Food Canada:** Honourable senators, it is a pleasure to be with you this morning as part of your study on the development and markets of value-added agriculture, agri-food and forest products. I will be speaking about a specific component of value-added agriculture, which is Canadian wine. That is my particular area of expertise.

I would like to begin with a brief overview of the role of the federal government in the development of the grape and wine sector in Canada and the factors related to the development of a world-class reputation for Canadian wine and the benefits to the industry, including those at the farm level.

In summary, the wine and grape industry is a sector of the Canadian agri-food industry. In the 1970s, the industry was characterized by growers producing low-quality, high-yielding grapes. There were a few large wineries that were highly dependent on preferential tax treatment to sell wine on the basis of price. Today, Canadian wineries are operating in one of the most competitive wine markets in the world, and Canada is recognized as a quality wine producing country with over 200 wineries. The strong linkage between quality of the wine and the quality of the grapes and the growing integration of grape growing and wine making has been a key element of this success.

Over the years, the federal government has supported numerous industry initiatives related to wine, such as new variety evaluation in Ontario, British Columbia, Quebec, and Nova Scotia. In addition, there has been ongoing support for domestic and export market development and the development of wine standards in Canada to improve the quality of Canadian wine and to meet the requirements of foreign markets. For example, the development of the Vintners Quality Alliance, VQA, wine standard and geographical indications for wine production in Ontario in the 1980s was initiated to meet European wine import requirements. Since then, VQA has been adopted in British Columbia and has evolved into a key element in the current success of the wine industry in Canada.

A major turning point for the Canadian wine sector came around 1989. The outcome of the Canada-U.S. Free Trade Agreement and a GATT panel ruling against provincial liquor board policies forced the phase-out of provincial taxation policies which, according to international trade rules, unfairly favoured Canadian wines over imported wine. The subsequent changes in provincial policies in

Salubrité et qualité des aliments, Questions internationales. Nous entendrons ces témoins pendant une heure, après quoi nous passerons à M. Bill Ross, président de l'Association des vignerons du Canada.

Monsieur Koestler, la parole est à vous.

**M. Gary B. Koestler, directeur adjoint, Hémisphère oriental, Direction des politiques de commerce international, Agriculture et Agroalimentaire Canada:** Honorables sénateurs, je suis heureux de pouvoir participer ce matin à votre étude sur le développement et la commercialisation de produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée. Je vais vous présenter une composante très particulière de l'agriculture à valeur ajoutée, celle de la production des vins canadiens. C'est mon domaine d'expertise.

J'aimerais tout d'abord vous donner un bref aperçu du rôle du gouvernement fédéral dans le développement du secteur vitivinicole canadien, ainsi que des facteurs qui lui ont permis de produire des vins de réputation mondiale et des avantages que l'industrie en tire, notamment au niveau des exploitations agricoles.

Pour situer le contexte, il faut dire que ce secteur de l'industrie agroalimentaire produisait, dans les années 70, du raisin à haut rendement de faible qualité. Quelques gros établissements vinicoles, qui étaient fortement tributaires du traitement fiscal préférentiel, vendaient du vin sur une base de prix. Aujourd'hui, les établissements vinicoles canadiens, au nombre de plus de 200, évoluent dans l'un des marchés les plus concurrentiels du monde. Le Canada y est reconnu comme un pays producteur de vins de qualité. Les efforts visant à améliorer les cépages, dont dépend fortement la qualité des vins, et l'intégration croissante de la viticulture et des techniques de production des vins ont grandement contribué à cette réussite.

Au fil des années, le gouvernement fédéral a financé de nombreuses initiatives sectorielles en production de vin, comme l'évaluation de nouvelles variétés en Ontario, en Colombie-Britannique, au Québec et en Nouvelle-Écosse. En outre, on a favorisé de façon soutenue l'expansion des marchés nationaux et d'exportation et l'instauration de normes du vin au Canada, ce qui a permis d'améliorer la qualité des vins canadiens et de répondre aux besoins des marchés étrangers. Par exemple, l'établissement de la norme de vin de la Vintners Quality Alliance (VQA) et la détermination de désignations géographiques en Ontario dans les années 80 visaient à satisfaire aux exigences d'importation de vins des pays européens. Depuis, la norme VQA a été adoptée en Colombie-Britannique et est devenue un élément clé de la réussite que connaît actuellement l'industrie vinicole canadienne.

Un point tournant pour cette industrie est survenu vers 1989. Les répercussions de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis et la décision du Groupe spécial du GATT à l'encontre des politiques des régies provinciales des alcools ont entraîné la suppression progressive des politiques de taxation des provinces, lesquelles, selon les règles internationales du commerce, favorisaient de façon déloyale les vins canadiens sur le marché

this area would force the Canadian grape and wine industry to be more competitive with imported wines in the Canadian market.

In recognition of the need for the grape and wine industry to undertake a significant restructuring to survive in a more competitive environment, the federal government, in cooperation with the provincial governments of Ontario, British Columbia, Quebec, and Nova Scotia, implemented a multi-year wine and grape industry adjustment program. The focus of the program was the improvement of grape quality and wine-making practices. The main component was a grapevine pull-out program, which eliminated one-third of the lowest quality grapevines in Ontario and two-thirds in British Columbia.

In addition, government support was provided for grape and wine quality improvement as well as the domestic and export market development. Provincial governments also encouraged the development of the sector through changes to provincial laws including provisions to make it easier to establish small wineries and permitting on-site wine sales in complementary businesses such as restaurants.

The wine sector is also the key driver for agri-tourism in Ontario and British Columbia. Not only has there been considerable investment in small wineries and high quality vineyards, agri-tourism has allowed for the development of many other agricultural-based businesses, including food service and hospitality sector as well as specialty food producers and processors. An emerging wine sector in Nova Scotia and Quebec is following a similar pattern. As agri-tourism provides an opportunity for direct sales from producers to consumers, it allows producers operating on a smaller scale to be economically viable.

An important element in the success of Canadian wine sales in Canada was the development of a quality reputation for Canadian wine gained through market development efforts in Europe. Winning major international competitions and influencing internationally recognized wine writers served to help change the image of Canadian wine in Canada as well as other important markets such as Japan and Taiwan. This was achieved through a concerted effort of the Canadian industry with the support of the federal and provincial governments. Canadian wine is now internationally recognized as one of the best and most valuable wines in the world and is a flagship for the full range of quality Canadian wine.

The federal government, cooperating with provinces and industry, has recently negotiated a bilateral wine and spirits trade agreement with the European Union. This is another

interieur. Les modifications apportées par la suite aux politiques provinciales à cet égard ont obligé l'industrie vitivinicole canadienne à opposer, sur le marché canadien, une concurrence plus forte aux vins importés.

Conscient du besoin de l'industrie vitivinicole d'entreprendre une importante restructuration qui lui permettrait de survivre dans un environnement plus concurrentiel, le gouvernement fédéral, en collaboration avec les gouvernements de l'Ontario, de la Colombie-Britannique, du Québec et de la Nouvelle-Écosse, a mis en œuvre un programme d'adaptation pluriannuel de cette industrie. Ce programme visait principalement l'amélioration des cépages et le perfectionnement des techniques de vinification. Son volet principal consistait en une opération d'arrachage de plants de vigne qui a éliminé le tiers des plants de la plus faible qualité en Ontario et les deux tiers en Colombie-Britannique.

La contribution fédérale a en outre permis d'améliorer la qualité des cépages et du vin, et de favoriser l'expansion des marchés intérieurs et étrangers. Les provinces ont elles aussi encouragé le développement du secteur en apportant des modifications aux lois provinciales. Elles ont notamment ajouté des dispositions qui rendent plus facile la création de petits établissements vinicoles et qui permettent la vente du vin sur place et dans les locaux d'entreprises connexes comme les restaurants.

Par ailleurs, le secteur vitivinicole est l'élément moteur de l'agrotourisme en Ontario et en Colombie-Britannique. Non seulement les établissements vinicoles et les vignobles où sont cultivés des cépages de grande qualité ont-ils profité d'investissements massifs, mais l'agrotourisme a, de son côté, favorisé la croissance d'un grand nombre d'autres entreprises à vocation agricole, dont des établissements hôteliers et de restauration. Il a également aidé les producteurs et les transformateurs d'aliments de spécialité. En Nouvelle-Écosse et au Québec, le secteur se développe de façon similaire. En permettant aux producteurs de vendre directement aux consommateurs, l'agrotourisme assure la rentabilité d'exploitations qui auraient autrement été trop petites pour survivre.

L'importance des ventes de vins canadiens sur le marché intérieur s'explique en grande partie par l'excellente réputation qu'a acquise le Canada en s'efforçant de se tailler une part du marché européen. En gagnant de prestigieux concours de vin internationaux et en attirant l'attention de critiques de vins de renommée mondiale, notre pays est parvenu à rehausser son image en tant que producteur de vins de qualité et à conquérir aussi bien le marché intérieur que d'importants marchés d'exportation comme le Japon et Taïwan. Cela a été accompli grâce à un effort conjugué des intervenants de l'industrie vitivinicole canadienne, avec l'appui du gouvernement fédéral et des provinces. Le vin de glace canadien est maintenant reconnu aux quatre coins du globe comme l'un des meilleurs et des plus remarquables vins de sa catégorie. Il est également un porte-drapeau pour un vaste éventail de vins canadiens de qualité.

Le gouvernement fédéral, de concert avec les provinces et l'industrie, a récemment négocié un accord commercial bilatéral avec l'Union européenne sur les vins et les spiritueux. Cette



element in the overall strategy for this sector to improve access to important niche markets in European Union countries for high quality Canadian wine and to support the image-building strategy for Canada.

The federal government has also ratified a multilateral trade agreement between new world wine producing countries on the mutual recognition of winemaking practices. This agreement recognizes the world-class level of Canada's wine sector and will improve access to other markets. The current negotiations under the world wine trade group are underway on a wine-labelling agreement, which will further facilitate trade in wine and help to protect the icewine name from imitation products in foreign markets.

Since the mid-1990s, the federal government has supported the development of national wine quality standards. One of the objectives is to harmonize VQA wine standards between Ontario and British Columbia and provide a framework for quality standards to be implemented in other provinces such as Nova Scotia and Quebec. This initiative will allow standards to be enforced on wines exported from Canada and also respond to a commitment by federal and provincial governments under the Agreement on Internal Trade to establish national wine standards to facilitate interprovincial trade in wine.

The evolution of the grape and wine sector in Canada serves as an example of the progress that can be achieved by a concerted effort by industry to improve quality and value of an agri-food product and the value of cooperation with governments at both the federal and provincial levels. Key elements of success in this sector are reflected in Canada's new agricultural policy framework.

My colleague, Mr. Presley, and I would be pleased to respond to any questions you may have.

**The Chairman:** Thank you for that interesting presentation. I would like to ask you a question that I have asked other witnesses who have come here.

A number of Canadians have told me that one of the things that is wrong with Canadian agricultural products is that there seem to be interprovincial barriers to our being able to access, receive and use products from other provinces of Canada. Specifically, I have heard people wonder why they cannot get cheese or maple syrup products from Quebec in Ontario. They wonder why they cannot get certain meat products or wine products from one province when they are made in another?

I am aware that there are certain interprovincial trade barriers. I know that the federal-provincial Agreement on Internal Trade, AIT, is said to have improved the movement of alcoholic beverages within Canada — that is, between provinces.

Has the trade in wine improved since the signing of this AIT? Are there circumstances in your view where it is easier for a foreign supplier — from Chile, France or Spain — to sell into a

entente constitue un autre élément de la stratégie d'ensemble du secteur, qui vise à faciliter la pénétration des vins canadiens de grande qualité dans d'importants créneaux des pays de l'UE et à contribuer au renforcement de l'image de marque du Canada.

En outre, le gouvernement fédéral a ratifié une entente commerciale multilatérale conclue entre les nouveaux pays producteurs de vin sur la reconnaissance mutuelle de techniques de production des vins. Cette entente, qui reconnaît que le secteur vitivinicole canadien est de calibre international, facilitera l'accès à d'autres marchés. Les négociations en cours menées sous l'égide du Groupe mondial du commerce du vin aboutiront à une entente sur l'étiquetage, qui facilitera le commerce des vins et aidera à protéger la désignation «vin de glace» contre les produits d'imitation à l'étranger.

Depuis le milieu des années 90, le gouvernement fédéral soutient l'instauration de normes nationales relatives à la qualité des vins. L'un des objectifs visés est d'harmoniser les normes VQA entre l'Ontario et la Colombie-Britannique et d'établir un cadre pour l'instauration de normes de qualité dans d'autres provinces, comme la Nouvelle-Écosse et le Québec. Cette initiative permettra de renforcer les normes de qualité des vins canadiens exportés et de respecter l'engagement qu'ont pris, dans le cadre de l'Accord sur le commerce intérieur, les gouvernements fédéral et provinciaux d'établir des normes nationales du vin qui faciliteront le commerce interprovincial de ce produit.

L'évolution du secteur vitivinicole canadien est un bon exemple des progrès qu'on peut accomplir grâce à un effort concerté des intervenants de l'industrie. Cet effort a permis d'améliorer la qualité et la valeur d'un produit agroalimentaire et de resserrer la collaboration avec les gouvernements, à l'échelle aussi bien fédérale que provinciale. Les principaux éléments de la réussite du secteur vitivinicole font partie intégrante du nouveau Cadre stratégique pour l'agriculture du Canada.

Mon collègue, M. Presley, et moi-même serons heureux de répondre à vos questions.

**Le président:** Je vous remercie pour cet intéressant exposé. Je voudrais vous poser une question que j'ai posée à d'autres témoins.

Un certain nombre de Canadiens m'ont dit que l'un des obstacles à la commercialisation des produits agricoles canadiens réside dans les barrières interprovinciales qui empêchent l'utilisation des produits venant d'autres provinces du Canada. Il y a des gens qui m'ont dit, en particulier, qu'il est impossible d'avoir en Ontario du fromage ou du sirop d'érable venant du Québec. Ces gens se demandent pourquoi ils ne peuvent pas obtenir dans une province des viandes ou des vins venant d'une autre.

Je sais qu'il y a des barrières commerciales interprovinciales. Je sais que l'Accord fédéral-provincial sur le commerce intérieur est censé avoir amélioré la situation pour ce qui est de l'échange de boissons alcoolisées entre les provinces.

Le commerce des vins a-t-il évolué depuis la signature de cet accord? Y a-t-il des cas, à votre avis, où il est plus facile à un fournisseur étranger, qu'il soit chilien, français ou espagnol, de

province than it is for a province to sell into another province? I would like to have your view on that. If there is a problem, I would like your recommendations for what our committee should be doing about it.

**Mr. Koestler:** The AIT includes a chapter on alcoholic beverages trade. In that chapter, there were some issues related to different types of alcohol — beer, spirits and wine. In the chapter related to wine, one of the aspects was establishing national standards to help facilitate trade. We have had good support from provincial governments on this initiative. That has gone a long way to opening the eyes of the different provincial agency in terms of the interest in trading interprovincially.

One aspect that one must consider in respect of interprovincial trade in alcoholic beverages is that under the Importation of Intoxicating Liquors Act, the provincial governments are the only body with the authority to import wine into the province. The province must take possession of any alcoholic beverages that are imported into the province. It is not traded like other products or goods. There is a very narrow channel for this trade to occur.

**The Chairman:** Is that true for all provinces of Canada?

**Mr. Koestler:** Yes, as I mentioned, under the federal Importation of Intoxicating Liquors Act, the authority for trade in alcoholic beverages has been delegated to provincial governments. This act goes back to the 1930s. That is one of the reasons that alcoholic beverage trade is really on a provincial basis.

That being said, our initiative on national wine standards has certainly opened many eyes. The high quality standard on VQA products has received recognition and those are the products that are trading freely between provinces. In particular, Alberta has been a major new market for VQA wines. Quebec is promoting VQA wines.

The same would apply with respect to imports. Imported wines would have to be bought by provincial governments. If a wine is sold in one province, it is not automatically sold in another province. It is up to the provincial authority in each province to actually purchase the imported wines. It is a fairly narrow opportunity of selling wines within a province, or any alcoholic beverages.

**Mr. Michael Presley, Director General, Food Value Chain Bureau, Food Safety and Quality, International Issues, Agriculture and Agri-Food Canada:** Mr. Koestler has described the wine circumstance nicely. I would say there is trend toward moving products nationally in Canada. In some respects, that is a function of commercial developments in the food industry more than perhaps policy or legislative efforts by retailers.

vendre ses produits dans une province que ce ne l'est pour une autre province? J'aimerais connaître votre point de vue à ce sujet. S'il y a des difficultés, qu'est-ce que vous recommandez à notre comité de faire pour les régler?

**M. Koestler:** L'Accord sur le commerce intérieur comprend un chapitre sur le commerce des boissons alcoolisées, ce chapitre comportant lui-même des subdivisions concernant particulièrement la bière, les spiritueux et le vin. Les dispositions relatives aux vins parlent de définir des normes nationales pour faciliter le commerce. Nous avons pu compter sur l'appui des gouvernements provinciaux dans cette initiative. Cela a été très utile pour sensibiliser les différents organismes provinciaux à l'intérêt que présente le commerce interprovincial.

Dans le cas du commerce interprovincial des boissons alcoolisées, il faut tenir compte de la Loi sur l'importation des boissons enivrantes, en vertu de laquelle les gouvernements provinciaux sont les seuls habilités à importer du vin dans chaque province. Le gouvernement doit prendre possession de toute boisson alcoolisée importée dans la province. Ces boissons ne peuvent pas être échangées comme les autres produits ou marchandises. Les échanges commerciaux ne peuvent se faire que dans des limites très étroites.

**Le président:** Est-ce le cas dans toutes les provinces du Canada?

**M. Koestler:** Oui, comme je l'ai mentionné, aux termes de la Loi sur l'importation des boissons enivrantes, ce sont les gouvernements provinciaux qui détiennent tous les pouvoirs relatifs au commerce des boissons alcoolisées. La Loi a été adoptée dans les années 30. C'est l'une des raisons pour lesquelles ces boissons ne sont vendues en pratique que sur une base provinciale.

Cela étant dit, notre initiative concernant les normes nationales du vin a certainement ouvert les yeux de beaucoup de gens. La norme de qualité VQA est reconnue. Les produits conformes à cette norme sont librement échangés entre les provinces. L'Alberta en particulier est un nouveau marché important pour les vins de qualité VQA. Le Québec aussi fait la promotion de ses vins.

Il en est de même pour les importations. Les vins importés doivent être achetés par les gouvernements provinciaux. Si un vin est vendu dans une province, il n'est pas automatiquement offert dans une autre. Il appartient à l'organisme provincial compétent d'importer ou non certains vins. Comme je l'ai dit, les échanges, qu'il s'agisse de vin ou de n'importe quelle autre boisson alcoolisée, se font dans des limites très étroites.

**M. Michael Presley, directeur général, Bureau de la chaîne de valeur des aliments, Salubrité et qualité des aliments, Questions internationales, Agriculture et Agroalimentaire Canada:** M. Koestler a fort bien décrit la situation du vin. Je dirais qu'il y a une tendance qui favorise les échanges de produits à l'échelle nationale. À certains égards, cela dépend davantage des développements commerciaux qui se produisent dans l'industrie alimentaire que de la politique ou des efforts législatifs.



Food retailers have consolidated. There are more national buying desks within these large retail settings. Hence, you do not tend to have, for example, buyers within each province within a major grocery store. You would tend to have a couple of regional ones. In some instances for some categories, there is one buyer for the entire country, which means that suppliers try to supply the entire country. That has been the more prevalent trend.

**The Chairman:** Are there any health or phytosanitary rules in relation to the movement of cheese products, those that are pasteurized and those that are not. Are there still interprovincial barriers on those products?

**Mr. Presley:** I will have to come back to you on that subject. I do not know the specifics on the dairy category. I will have to respond to that later.

**Senator Mercer:** I am always interested in making sure that any government action has the effect that those of us who are affected want it to have at the end. I am interested in the discussion about the wine industry lobbying for the elimination of the excise duties at the lower levels of production of 100 per cent Canadian wines.

Specifically, I would like to know whether, if we were to do this, there is any way that we can ensure that the money that would be realized out of this for them would get to the wine producers, but would also reduce the price to the consumers? The two people who are vital to the success are the producers in continuing to produce quality wines, but also the consumers whom we need to consume more Canadian quality wines.

**Mr. Presley:** I think the honourable senator has just described the fundamental policy issue attached to that.

As you know, the excise tax policy is determined by the Department of Finance. There are always implications attached to tax policy that I underestimate from my perspective in Agriculture and Agri-food Canada. While I am very sympathetic to the interests of the wine industry and moving on this front, it is something that resides with the Department of Finance.

Your observation is significant. In other words, if there were savings available to the industry through tax reductions, how would those savings be invested in the industry? I know that Mr. Bill Ross will be following us and may want to comment on that. Would the savings accrue to the consumer? Would those investments be reinvested into the vineyards to produce still better grapes and to produce better quality products for the consumer? Would we see it invested in new, innovative products that are responsive to the consumer?

Those are some of the fundamental issues you would need to think through in that kind of a discussion. I am afraid I do not have anything more to offer than that. That is the crux of the policy discussion.

**Senator Mercer:** This will be the crux of many discussions around the table. However, I would challenge one thing — quality lies not only in the quality of the grapes. This is not just producing

Les détaillants de produits alimentaires se sont regroupés. Dans les grands ensembles de détail qui en ont résulté, il y a de plus en plus de bureaux d'achat nationaux. Ainsi, les grandes chaînes d'épicerie n'ont plus tendance à désigner des acheteurs dans chaque province. Ils ont plutôt quelques acheteurs régionaux. Pour certaines catégories de produits, il peut n'y avoir qu'un seul acheteur pour tout le pays, ce qui signifie que les fournisseurs essaient d'approvisionner l'ensemble des magasins de détail. C'est la tendance qui prévaut à l'heure actuelle.

**Le président:** Y a-t-il des règles phytosanitaires ou de santé dans le cas des fromages à base de lait cru ou pasteurisé? Existe-t-il encore des barrières interprovinciales pour ces produits?

**M. Presley:** Je vais devoir me renseigner pour vous fournir une réponse à ce sujet. Je ne connais pas les détails relatifs aux produits laitiers. Je vous ferai parvenir ma réponse plus tard.

**Le sénateur Mercer:** Je tiens toujours à m'assurer que toute mesure prise par les pouvoirs publics a bien, en définitive, les effets qu'on avait prévus. Je m'intéresse aux discussions concernant les efforts déployés par l'industrie vinicole en faveur de la suppression des droits d'accise aux faibles niveaux de production des vins à 100 p. 100 canadiens.

Je voudrais en particulier savoir, au cas où nous en arriverions à supprimer effectivement ces droits, s'il y a un moyen quelconque de s'assurer que les économies réalisées profiteront à la fois aux producteurs de vin et aux consommateurs. Ces deux effets sont essentiels car il faut, d'une part, que les producteurs continuent à produire des vins de qualité et, de l'autre, que les consommateurs boivent davantage de vins canadiens de qualité.

**M. Presley:** Je crois que l'honorable sénateur vient de décrire la question stratégique fondamentale qui se pose dans ce domaine.

Comme vous le savez, c'est au ministère des Finances qu'il appartient de définir la politique de la taxe d'accise. Il y a toujours des incidences fiscales que j'ai tendance à sous-estimer lorsque j'envisage les choses du point de vue d'Agriculture et Agroalimentaire Canada. Même si je suis très favorable aux intérêts de l'industrie vinicole à cet égard, la décision appartient au ministère des Finances.

Votre observation est très significative. En d'autres termes, si une réduction de la taxe permet à l'industrie de réaliser des économies, comment celles-ci seront-elles réinvesties? Je sais que M. Bill Ross doit comparaître après nous. Il voudra peut-être parler de cette question. Est-ce que les économies profiteront aux consommateurs? Seront-elles réinvesties dans les vignobles pour améliorer la qualité des cépages et des vins? Seront-elles réinvesties dans de nouveaux produits répondant à la demande des consommateurs?

Voilà quelques-unes des questions fondamentales auxquelles il faut penser dans ce genre de discussion. Je crains de ne pas pouvoir en dire davantage à ce sujet. C'est le point central des discussions relatives à la politique.

**Le sénateur Mercer:** Ce sera le point central de beaucoup de discussions. Toutefois, il y a un point que je conteste: la qualité ne dépend pas seulement des cépages. Il ne s'agit pas seulement de la

grapes and wine; it is producing an opportunity for tourism that goes along with it. There is a huge tourism industry around most of the wineries and one that can be expanded and has an effect beyond just the vineyard and the winery.

I am also interested in the marketing concept. We had a discussion the other evening about the joint marketing of wines and other Canadian agricultural products. We have a large surplus of beef in this country, but we also have other quality products that we should be trying to market along with our quality wine.

I am interested in whether you are familiar with the Taste of Nova Scotia Society, which is probably one of the best examples — if not the best example — of a unified marketing strategy for products from Nova Scotia. Do you think that model can be used as a template in other provinces, or perhaps could be used nationally to market wine with other agricultural products?

**Mr. Presley:** I am not intimately familiar with the Taste of Nova Scotia Society, but I know of the program. I have had a chance to talk to some of my provincial colleagues in Nova Scotia about it.

That program really does put the best foot forward for the Nova Scotian food industry. It is a program that is oriented toward discriminating toward the best products and promoting the best products. That is a key element for a marketing strategy focused on the domestic market.

As you may know, we have invested fairly heavily over the years in our export market promotion work. In working in an export market, you are dealing with consumers that, for the most part, do not know the Canadian food industry or food products. They may have a superficial understanding of Canada and a light understanding of our food products. When trying to market to those consumers, it takes a different strategy than one that focuses on the domestic market.

Over the past year, one of the things we learned from the beef file — certainly with BSE — has been that domestic confidence in the food product is extraordinarily important. What we found extraordinary about the beef file was that the Canadian consumer continued to hold Canadian beef in very high regard. Canadians increased their consumption significantly over the summer months following the May discovery of BSE — 60 and 70 per cent over those two months of July and August. That taught us that focusing on the domestic market and maintaining a sense of domestic pride in Canadian food products can serve our industry very well, particularly when we are dealing with some challenging export market effects as we felt with beef.

As I think about the domestic market and the focus that our department needs to put on with our provincial colleagues through programs such as Taste of Nova Scotia — and we have similar initiatives introduced in other provinces across the country — I like the approach we have taken with wine. We

production de raisin et de vin, il y a aussi les débouchés touristiques parallèles. Une énorme industrie touristique peut se greffer à la plupart des entreprises viticoles. C'est une industrie qui peut grandir et avoir des effets allant bien au-delà du vignoble.

Je m'intéresse également aux concepts de marketing. Nous avons eu une discussion l'autre soir au sujet de la commercialisation conjointe des vins et d'autres produits agricoles canadiens. Nous avons un important excédent de bœuf au Canada. Nous avons aussi d'autres produits de qualité que nous devrions essayer de vendre en même temps que nos vins de qualité.

Je voudrais savoir si vous connaissez la Taste of Nova Scotia Society, qui est probablement l'un des meilleurs exemples, sinon le meilleur, d'une stratégie de commercialisation unifiée pour les produits de la Nouvelle-Écosse. Croyez-vous que ce modèle pourrait être adopté dans d'autres provinces ou même utilisé à l'échelle nationale pour faire une commercialisation conjointe du vin et d'autres produits agricoles?

**M. Presley:** Je n'ai pas une connaissance détaillée de la Taste of Nova Scotia Society, mais j'ai entendu parler de ce programme. J'ai eu l'occasion d'en discuter avec mes collègues provinciaux de la Nouvelle-Écosse.

Ce programme permet effectivement de mettre l'accent sur les meilleurs produits de l'industrie alimentaire de la Nouvelle-Écosse. Il est axé sur la promotion des produits de la plus haute qualité. C'est un élément clé d'une stratégie de commercialisation basée sur le marché intérieur.

Comme vous le savez peut-être, nous avons fait au fil des ans des investissements assez importants dans la promotion de nos exportations. Dans le cas des marchés étrangers, on a affaire à des consommateurs qui, pour la plupart, ne connaissent ni l'industrie ni les produits alimentaires canadiens. Ils peuvent avoir une connaissance superficielle du Canada. Par conséquent, la stratégie de commercialisation, dans ce cas, est très différente de celle qu'on adopte pour le marché intérieur.

Au cours de l'année dernière, le dossier du bœuf et de l'ESB nous a appris que la confiance des consommateurs dans un produit alimentaire revêt une importance extraordinaire. Nous avons été surpris de constater, dans ce dossier, que nos consommateurs continuent à apprécier énormément le bœuf canadien. En effet, dans les mois qui ont suivi la découverte d'un cas d'ESB en mai, les Canadiens ont consommé sensiblement plus de bœuf que d'habitude: 60 et 70 p. 100 de plus en juillet et en août. Cela nous a appris que le fait de mettre l'accent sur le marché intérieur et de maintenir la fierté dans les produits alimentaires canadiens peut bien servir les intérêts de notre industrie, surtout si nous devons faire face à des défis dans nos marchés d'exportation, comme dans le cas du bœuf.

En pensant au marché intérieur et aux efforts que notre ministère doit déployer de concert avec nos collègues provinciaux dans le cadre de programmes tels que la Taste of Nova Scotia Society — il y a d'ailleurs des initiatives semblables dans d'autres provinces —, je dois dire que j'aime bien l'approche que nous



have developed, through such things as national wine standards, a national recognition of the premium categories so that Canadians become increasingly aware and see the best from the category.

We have created, within our department, some 10 value chain round tables, one of which is a horticultural round table where we are talking to the industry right from producer through to the retailer about strategies to both grow both the export and domestic markets. Part of the discussion focuses on how, as we appeal to the domestic consumer, we do it effectively so that we are just not competing with one category of food against another. It would be a tragedy if we introduced an initiative whereby we made inroads in terms of domestic consumption of beef but it came entirely at the cost of domestic consumption of Canadian pork.

We have to design our programs so that we think those implications through. A strategic approach that we need to take across all food categories is to first promote the premium categories and develop a sense of pride within the Canadian consumer of those products. We have discussed this with Canadian retailers. We have noted that in many instances Canadian consumers are not aware of the Canadian products on the shelves, so these kinds of initiatives could help.

**The Chairman:** Are you also dealing with the entire concept of value-added and of farmers adding value to the products they make as a way of increasing their marketing skills and increasing the market for their products?

**Mr. Presley:** Our premise, senator, is that too often in Canada — in horticulture in particular — we have supply chains but we do not have value chains. In other words, we have well-defined relationships between buyers and suppliers down to the primary commodities but we do not see a shared value premise throughout the whole chain.

Through these round tables, we are trying to create an environment and a setting where there can be candid discussion across the value chain. Bring together about 30 industry leaders from the primary level through to further processing, distribution and retail to look for win-win opportunities. We want to begin with some smaller pilots but where there could be an opportunity to define a premium category — a niche market — where that value proposition translates into realized earnings all the way through the value chain down to the producer.

We had our first meeting of the horticulture round table a couple of weeks ago. To start our first meetings of this round table we did a spot analysis and hired a consultant to help us. It was clear that we have a supply chain rather than a value chain and we need to adjust to that.

**Senator Callbeck:** I have a few questions about the VQA standards. It was mentioned this morning that they have been adapted in British Columbia.

avons adoptée dans le cas du vin. Grâce à des choses telles que les normes nationales du vin, nous avons pu faire reconnaître à l'échelle nationale les catégories de première qualité et sensibiliser les Canadiens à ce que nous avons de mieux.

Nous avons créé au sein du ministère une dizaine de tables rondes sur la chaîne de valeur, dont l'une s'occupe d'horticulture. Cette table ronde, qui regroupe des représentants de l'industrie, du producteur au détaillant, discute des stratégies d'expansion aussi bien du marché intérieur que des exportations. L'un des éléments de la discussion porte sur les moyens de toucher efficacement le consommateur canadien de façon à éviter la concurrence entre différentes catégories de produits alimentaires. En effet, il serait tragique qu'une initiative tendant à accroître la consommation intérieure de bœuf canadien réussisse strictement aux dépens de la consommation intérieure de porc canadien.

Nous devons concevoir nos programmes en pensant à toutes les répercussions possibles. Dans toutes les catégories de produits alimentaires, nous avons besoin d'une approche stratégique qui vise surtout à faire la promotion des catégories de première qualité et à développer la fierté que ressent le consommateur canadien en pensant à ces produits. Nous en avons discuté avec les détaillants canadiens. Nous avons noté que, dans bien des cas, nos consommateurs ne connaissent pas vraiment les produits canadiens qui sont offerts dans le commerce. Par conséquent, de telles initiatives peuvent sûrement être utiles.

**Le président:** Vous occupez-vous également de tout le concept de valeur ajoutée, des mesures prises par les agriculteurs pour augmenter la valeur de leurs produits afin d'accroître leurs compétences en matière de commercialisation et d'étendre leur marché?

**M. Presley:** Sénateur, il arrive trop souvent au Canada, surtout en horticulture, que nous ayons des chaînes d'approvisionnement, mais non des chaînes de valeur. Autrement dit, nous avons des relations bien définies entre acheteurs et fournisseurs pour l'ensemble des produits, y compris les matières premières, mais nous n'avons pas des valeurs de référence communes.

Nous essayons, grâce à ces tables rondes, de créer un environnement dans lequel il sera possible de discuter avec franchise de la chaîne de valeur. Il s'agit de regrouper une trentaine de chefs de file de l'industrie, depuis le niveau primaire jusqu'au conditionnement, à la distribution et à la vente au détail, pour chercher des occasions qui avantagent toutes les parties. Nous voulons commencer par de petits projets pilotes, surtout dans les domaines où il est possible de définir des créneaux pour des catégories de première qualité qui vont assurer des gains concrets tout le long de la chaîne de valeur jusqu'au producteur.

La table ronde de l'horticulture a tenu sa première réunion il y a deux semaines. Pour lancer le débat, nous avons procédé à une analyse rapide et avons retenu les services d'un consultant pour nous aider. Il est clair que nous avons une chaîne d'approvisionnement plutôt qu'une chaîne de valeur. Nous devons nous y adapter.

**Le sénateur Callbeck:** J'ai quelques questions à poser au sujet de la norme VQA. Vous avez mentionné ce matin qu'elle a été adaptée en Colombie-Britannique.

What does that mean? Does that mean every winery is producing according to those standards?

**Mr. Koestler:** The Vintners Quality Alliance, VQA, is a certification mark used on wines that are made to a specified standard. Some wineries participate in the standards program in respect of the harvest of the grapes and the production of the wine. The wines then pass through a tasting panel to achieve a certain mark against the VQA standards. We label those wines VQA. Not all wineries participate in the VQA program.

**Senator Callbeck:** You also mentioned that there is work on harmonizing those standards between Ontario and British Columbia with the thought of going right across Canada. Are all provinces interested in these standards?

**Mr. Koestler:** Yes. We have had a process for several years but Ontario and British Columbia are the most keenly interested. However, producers and governments in Quebec and Nova Scotia are also now participating in this process and they are keen to follow a similar approach.

Although they have small industries, the idea is to identify the top quality product within that industry and market that. VQA has become the banner for quality wine in Canada. The intent is to establish that as a national standard and allow any province and producer group within that province that wants to set up a certification scheme to take advantage of that "brand."

**Senator Callbeck:** Is VQA marked on the label?

**Mr. Koestler:** Yes.

**Senator Callbeck:** I am from Prince Edward Island, where we have the small Rossignol Estate Winery. If Prince Edward Island were to accept the VQA standards, how costly would it be for Rossignol to accept and meet those standards?

**Mr. Presley:** The premise behind the quality standards is that there is a quality assurance attached to the product. We are developing a three-tiered standard. The effort has been underway since the 1980s when the industry tried to pull together wine growing regions across the country to develop national quality standards. Ontario demonstrated leadership but, as you discussed with Mr. Koestler, there have also been efforts between Ontario and British Columbia to develop the same standard across those two important wine-growing regions in Canada.

The Canadian General Standards Board was the vehicle used to develop these national standards. That process failed for a number of reasons but most importantly because the standard could not be enforced effectively. When you are trying to develop a reputation against a quality assurance standard, it is important when people make false claims based on that standard that you take action against those individuals. We needed to ensure that the standard was grounded in legislation. We are working

Qu'est-ce que cela signifie? Est-ce que tous les producteurs de vin ont adopté cette norme?

**M. Koestler:** VQA, ou Vintners Quality Alliance, est une marque de certification apposée sur les vins produits conformément à une norme précise. Certains fabricants participent au programme de norme en ce qui concerne la récolte des raisins et la production du vin. Les vins sont ensuite soumis à un jury de dégustation, qui leur attribue une note d'après la norme VQA. Au-delà d'un certain seuil, les vins peuvent porter le label VQA. Mais les fabricants ne participent pas tous au programme.

**Le sénateur Callbeck:** Vous avez également mentionné des efforts visant à harmoniser les normes entre l'Ontario et la Colombie-Britannique en vue de les faire adopter à l'échelle nationale. Est-ce que toutes les provinces s'intéressent à cette norme?

**M. Koestler:** Oui. Nous avons un processus depuis plusieurs années, mais l'Ontario et la Colombie-Britannique sont les provinces qui s'y intéressent le plus. Toutefois, les producteurs et les gouvernements du Québec et de la Nouvelle-Écosse participent également maintenant et souhaitent adopter une approche semblable.

Même si ces deux provinces n'ont qu'une petite industrie vinicole, l'idée est de déterminer les produits de première qualité en vue de les commercialiser. Le label VQA est devenu le symbole du vin de qualité au Canada. Nous visons à en faire une norme nationale et à permettre à toute province et à tout groupe de producteurs de cette province qui souhaite établir un programme de certification de tirer parti de ce label.

**Le sénateur Callbeck:** La marque VQA figure-t-elle sur l'étiquette?

**M. Koestler:** Oui.

**Le sénateur Callbeck:** Je viens de l'Île-du-Prince-Édouard, où nous avons l'entreprise vinicole Rossignol Estate. Si la province acceptait la norme VQA, combien en coûterait-il à Rossignol pour adopter cette norme?

**M. Presley:** La norme de qualité se fonde sur l'hypothèse que le produit fait l'objet de mesures d'assurance de la qualité. Nous sommes en train de mettre au point une norme à trois niveaux. Cet effort a commencé dans les années 80 lorsque l'industrie a essayé de regrouper les régions productrices du pays pour élaborer des normes nationales de qualité. L'Ontario a fait preuve de leadership, mais, comme l'a dit M. Koestler, il y a eu des efforts tendant à faire adopter la même norme en Ontario et en Colombie-Britannique, dans les deux régions productrices qui comptent parmi les plus importantes du Canada.

On a tenté d'utiliser l'Office des normes générales du Canada pour élaborer la norme nationale. Le processus a échoué pour un certain nombre de raisons, mais surtout parce qu'il était impossible d'assurer une mise en vigueur efficace de la norme. Lorsqu'on essaie de bâtir une réputation sur la base d'une norme d'assurance de la qualité, il est important de pouvoir prendre des mesures contre ceux qui exploiteraient la norme pour faire des allégations fallacieuses. À cette fin, il fallait que la norme ait un



through the Canadian Food Inspection Agency and the Canadian Agricultural Products Act, which provides for the basis for grade standards for everything from beef to pork to dairy and to juice standards. We have been using that act as the premise to enforce these quality standards, but that brings us to the issue of cost.

We have developed this standard on the notion that there would be three tiers. The top tier is the VQA, which is almost a brand that is well-known to wine consumers in Canada so it makes sense to build on that. It would be the premium category. To receive the endorsement and label a product as a VQA wine, the winery would need to have a taste panel. The winery would have to provide assurance that a chemical analysis had been done of that product, which requires a lab analysis. In addition, there is some requirement that the practices described and claimed to produce an icewine, or late harvest wine, are employed. Those are the elements in place. In most parts of the country — for example in Ontario and British Columbia — those capabilities have been established. They may have to be finessed a bit with the national standard, but they already exist.

We wanted to accommodate some of the new wine growing regions such as Prince Edward Island, Nova Scotia and some parts of Quebec. Some of those wine industries are growing and in Nova Scotia, the industry is quite well established. Other wineries may choose not to go the three tiers to the VQA level and to not have their product assessed by a taste panel. In such a case, we would have a second tier of standard called "regional wines" available, for which chemical analysis would be done to verify that the product meets those quality assurance requirements, although not to the top tier. The costs attached to that vary depending on how high the winery chooses to go in the standard.

The challenge in Atlantic Canada is that currently we do not have a quality assurance governance system in place. They have been established in Ontario and British Columbia but they do not exist in Nova Scotia, Prince Edward Island and the rest of Atlantic Canada. We are working closely with the industry and our research stations — for example the Kentville research station in the Annapolis Valley — to take advantage of the lab analysis capabilities to try to introduce a governance model for Atlantic Canada that would be cost effective for the industry.

**Senator Callbeck:** Do you have any idea what the costs would be for a small winery in the Maritimes if it chose to achieve the third tier in the standard?

**Mr. Presley:** I will give some illustrations of some of the costs. We did a study with the national wine standards committee that looked at establishing a quality assurance role in Nova Scotia. This likely could serve the Maritime Provinces. Our total cost for establishing that governance body was in the neighbourhood of \$75,000 a year.

fondement législatif. Nous travaillons de concert avec l'Agence canadienne d'inspection des aliments, dans le cadre de la Loi fédérale sur les produits agricoles, qui permet d'adopter des normes de qualité relatives à n'importe quoi, qu'il s'agisse de bœuf, de porc, de produits laitiers ou de jus. Nous utilisons cette Loi comme base pour mettre en vigueur ces normes de qualité. Cela nous amène au problème du coût.

Nous avons élaboré cette norme en partant de l'hypothèse qu'il y aurait trois niveaux. Le label VQA représente le niveau le plus élevé. Ce serait presque l'équivalent d'une marque qui serait bien connue des consommateurs de vin du Canada. Pour être approuvée et recevoir l'autorisation d'apposer la marque VQA, une entreprise vinicole a besoin d'un jury de dégustation. Elle doit donner l'assurance qu'elle a soumis son produit à une analyse chimique en laboratoire. De plus, elle doit établir qu'elle a utilisé les pratiques prescrites pour produire un vin de glace ou un vin de vendange tardive. Ce sont les éléments qui sont déjà en place. Dans la plupart des régions du pays, comme en Ontario et en Colombie-Britannique, ces capacités ont été établies. Il reste peut-être à faire quelques petites mises au point, mais la base de la norme nationale existe déjà.

Nous souhaitons rallier quelques-unes des nouvelles régions de vitiviculture, comme l'Île-du-Prince-Édouard, la Nouvelle-Écosse et quelques parties du Québec. Les entreprises vinicoles de ces régions sont en croissance et, en Nouvelle-Écosse, l'industrie est très bien établie. D'autres entreprises peuvent choisir de ne pas aller jusqu'au bout pour atteindre le niveau VQA et de ne pas soumettre leurs produits à un jury de dégustation. Elles peuvent alors accéder au deuxième niveau de la norme, qui est celui des «vins régionaux». Ceux-ci font l'objet d'une analyse chimique permettant de s'assurer qu'ils répondent aux exigences d'assurance de la qualité. Les coûts liés à cette opération varient selon le niveau que l'entreprise souhaite atteindre.

Au Canada atlantique, le problème est que nous n'avons pas à l'heure actuelle un système de gestion de l'assurance de la qualité. De tels systèmes existent en Ontario et en Colombie-Britannique, mais pas en Nouvelle-Écosse, dans l'Île-du-Prince-Édouard et dans le reste du Canada atlantique. Nous travaillons en étroite collaboration avec l'industrie et nos centres de recherche, comme celui de Kentville dans la vallée d'Annapolis, afin d'utiliser les capacités d'analyse en laboratoire pour essayer de mettre en place dans le Canada atlantique un modèle de gestion qui serait rentable pour l'industrie.

**Le sénateur Callbeck:** Avez-vous une idée du coût qu'aurait à assumer une petite entreprise vinicole des Maritimes pour atteindre le troisième niveau de la norme?

**M. Presley:** Je vais vous donner quelques exemples des frais à engager. Nous avons réalisé une étude, de concert avec le comité des normes nationales du vin, sur l'établissement d'une fonction d'assurance de la qualité en Nouvelle-Écosse, qui pourrait vraisemblablement desservir l'ensemble des Maritimes. Le coût total de création d'un tel organisme de régie était de l'ordre de 75 000 \$ par an.

The question then is how those costs would be recovered from industry versus government providing those services. That was assuming we did not have infrastructure in place. We are looking hard at that cost to determine whether we can reduce those figures by taking advantage of the Kentville research station's facilities to be able to incrementally reduce those costs to offset the lab analysis requirements. That is the kind of one-time cost we have looked at in terms of setting up the facility.

Other costs associated with putting in place a wine standard are that when we regulate quality assurance wine standards through the Canadian Food Inspection Agency, the CFIA would require that all the establishments that are regulated for quality assurance also meet their food safety requirements. They would require those wineries to be registered food safety establishments.

**Senator Hubley:** I have another question on the smaller model from Prince Edward Island. If a winery does not grow all of its own grapes, are there regulations on how many they can import, or do they import? Is that something that happens often? I was thinking about traceability and the standards they have to use to grow the product. I do not know if it is a common practice for wineries to import a lot of grapes from other parts of the country or other parts of the world.

**Mr. Koestler:** The VQA standard requires that 100 per cent of the grapes be grown in Canada. In addition to VQA certified wines, other wines are made in Canada from a blend of imported and domestic products or just imported. There are no limits on the import of wine-making material. Wineries are free to import grapes or concentrate or juice to make wine, but it will never have a VQA label on it. The VQA standard is for 100 per cent Canadian-grown grapes, and a second-level standard was suggested for regional wine, which would also be 100 per cent Canadian-grown grapes. The top quality wines will be made from Canadian products.

**Senator St. Germain:** In regard to the VQA, is the Canadian Food Inspection Agency involved with the standards, is this done by the wineries themselves, or is it a joint effort?

**Mr. Koestler:** Currently, the VQA standard is enforced through government under provincial government regulations. In Ontario, VQA standards have been established and the enforcement of that has been delegated to an organization that enforces the standards on behalf of the provincial government. A similar situation exists in British Columbia, where the B.C. Wine Institute is enforcing the VQA standard.

In our model for when it becomes a national standard, the VQA will be a federal regulation and authority to enforce will be delegated to provincial governments — presumably the existing bodies that are already in place. We are not looking at creating new federal inspection services. It is a matter of recognizing what is going on already at the provincial level and delegating federal authority, in effect, to the provincial governments.

La question est donc de savoir comment ces frais seraient recouverts de l'industrie s'ils ne sont pas assumés par le gouvernement. Nous tenions pour acquis qu'aucune infrastructure n'était en place. Nous examinons ces frais de très près pour déterminer s'il est possible de les réduire en tirant parti des capacités d'analyse du centre de recherche de Kentville. Cela donne une idée des frais ponctuels à assumer pour établir un tel organisme.

Il y a d'autres frais liés à la mise en place d'une norme pour le vin. Pour que l'Agence canadienne d'inspection des aliments s'occupe des normes d'assurance de la qualité du vin, elle exige que tous les établissements en cause satisfassent également à ses exigences relatives à la salubrité des aliments. Il faut donc que ces établissements soient donc agréés à cet égard.

**Le sénateur Hubley:** J'ai une autre question à poser au sujet des petites entreprises vinicoles de l'Île-du-Prince-Édouard. Si une entreprise n'utilise pas exclusivement les raisins qu'elle a elle-même produits, y a-t-il une limite sur le pourcentage de raisin importé? Est-ce là une situation fréquente? Je pense aux questions de traçabilité et aux normes à appliquer au stade de la production. Je ne sais pas s'il est courant pour les entreprises vinicoles d'importer une partie de leur raisin d'autres régions du pays ou de l'étranger.

**M. Koestler:** La norme VQA s'applique aux vins tirés de raisins strictement canadiens. À part les vins certifiés VQA, d'autres produits sont faits au Canada à partir de mélanges de raisins locaux et importés ou exclusivement à partir de raisins importés. Aucune limite n'est imposée sur l'importation de la matière première. Les entreprises vinicoles sont libres d'importer des raisins, du concentré ou du jus, mais elles ne peuvent pas alors apposer le label VQA, qui est limité au vin fait à 100 p. 100 de raisins canadiens. Le deuxième niveau de la norme, celui des vins régionaux, prévoit également 100 p. 100 de raisins canadiens. Tous les vins de première qualité doivent être faits de produits canadiens.

**Le sénateur St. Germain:** En ce qui concerne la marque VQA, qui est-ce qui s'occupe des normes? Est-ce l'Agence canadienne d'inspection des aliments ou les entreprises vinicoles elles-mêmes, ou bien encore s'agit-il d'un effort commun?

**M. Koestler:** En ce moment, la norme VQA est mise en vigueur aux termes de règlements provinciaux. En Ontario, le gouvernement provincial a délégué la mise en vigueur à un organisme. Il en est de même en Colombie-Britannique, où c'est le B.C. Wine Institute qui fait respecter la norme.

Dans notre modèle, la norme nationale ferait l'objet d'une réglementation fédérale qui déléguerait la mise en vigueur aux gouvernements provinciaux, c'est-à-dire, selon toute probabilité, aux organismes qui le font déjà. Nous n'avons pas l'intention de créer de nouveaux services d'inspections fédéraux. Il suffira de reconnaître ce qui se fait déjà au niveau provincial et de déléguer le pouvoir fédéral aux provinces.



**Senator St. Germain:** In respect of the testing and the grading, does the federal government establish the tasting panels? From what I can understand, you do a scientific or chemical analysis of the wines, and then there is a tasting panel. Is this an arm's-length panel away from the wineries?

**Mr. Presley:** Maybe I can start in terms of whether it is a federally appointed panel, and then Mr. Koestler can describe the way that assessment is done.

Provincial wine authorities have established the tasting panels. In Ontario, for example, the VQA wine authority has established the panels; likewise in British Columbia.

Mr. Koestler was describing the role Canadian Food Inspection Agency would play in this. Many of our quality standards, whether for beef grading or something else, tend to designate third parties to do this for them. In the same way, the CFIA would designate these wine authorities to perform this function. The CFIA, before designating them, needs assurances that there is no conflict of interest, commercial or otherwise, and that they have the capabilities and that the training is in place and that the insurance and liability issues have been looked after. Those are some of the conditions that have been established.

**Mr. Koestler:** The taste panel in Ontario, for example, the VQAO, Vintners Quality Alliance of Ontario, is responsible for enforcing the VQA standard. They have a taste panel made up of mainly employees of the Liquor Control Board of Ontario — wine consultants who taste wine every day. These are professional wine tasters. These wines are tasted blind. There is no knowledge of which winery it comes from. They also have programs to educate the wine tasters as to the wine profile for Ontario wines.

There is a similar panel in British Columbia that operates out of the Summerland Research Station of Agriculture and Agri-Food Canada. That tasting panel comprises people who meet the qualifications for having a capability to taste and differentiate wine. These people come from the wine industry, the restaurant industry or the B.C. Liquor Distribution Branch, which is their equivalent liquor board. It is a variety of people, but the common denominator is that they must pass a test and be qualified as tasters.

**Senator St. Germain:** Is the market saturated? What is the projected growth in this industry? Have you any idea of the potential projected growth in the wine industry?

With respect to organic wines, I recently read an article on the Hearst Castle and the estate in California. One of the big issues is that they will sell off these estates for huge dollars for small acreages of so many hectares, and then they will possibly have vineyards on them.

The environmentalists are protesting this projected subdivision process because of concerns related to the herbicides and insecticides used in the production of grapes.

**Le sénateur St. Germain:** En ce qui concerne l'essai et le classement, est-ce que le gouvernement fédéral établit les jurys de dégustation? Si j'ai bien compris, vous faites une analyse scientifique ou chimique des vins, puis vous passez au jury de dégustation. S'agit-il d'un groupe indépendant des entreprises vinicoles?

**M. Presley:** Je vais vous dire s'il s'agit d'un jury désigné par le gouvernement fédéral, puis M. Koestler pourra vous décrire la façon dont l'évaluation est faite.

Ce sont les responsables provinciaux du vin qui établissent les jurys de dégustation. En Ontario, par exemple, l'organisme responsable des vins VQA forme ces jurys. Il en est de même en Colombie-Britannique.

M. Koestler a parlé du rôle de l'Agence canadienne d'inspection des aliments. Beaucoup de nos normes de qualité, que ce soit pour le classement du bœuf ou d'autres produits, sont confiées à des tiers. De la même façon, l'ACIA chargerait les organismes provinciaux de cette fonction. Avant de le faire, l'Agence s'assurerait de l'absence de conflits d'intérêts, de nature commerciale ou autre, vérifierait si ces organismes ont les capacités et les programmes de formation nécessaires et veillerait à ce qu'ils s'occupent des questions d'assurance et de responsabilité. Ce sont les principales conditions qui ont été établies.

**M. Koestler:** En Ontario, par exemple, c'est la Vintners Quality Alliance of Ontario qui est chargée de la mise en vigueur de la norme VQA. L'Alliance a un jury de dégustation formé essentiellement d'employés de la Régie provinciale des alcools. Ce sont des conseillers professionnels qui font tous les jours de la dégustation de vins. Les essais se font en aveugle, les dégustateurs ne connaissant pas d'avance la provenance des vins. L'Alliance a aussi des programmes de formation qui permettent de familiariser les dégustateurs avec le profil des vins ontariens.

Il y a en Colombie-Britannique un jury semblable qui est basé à la station de recherches de Summerland, qui relève d'Agriculture et Agroalimentaire Canada. Le jury se compose de personnes ayant les compétences et les capacités nécessaires, qui viennent de l'industrie vinicole, du domaine de la restauration ou de la Direction de distribution des alcools de la province. Ce sont des gens qui appartiennent à différents domaines, mais ils doivent tous réussir à un test de qualification à titre de dégustateurs.

**Le sénateur St. Germain:** Le marché est-il saturé? Quelle est la croissance projetée de l'industrie? Avez-vous une idée de la croissance prévue de ce secteur?

En ce qui concerne les vins organiques, j'ai récemment lu un article au sujet du château Hearst et des domaines de Californie. Il est question, je crois, de vendre ces domaines à des sommes extraordinaires après les avoir découpés en lots de tant d'hectare qui pourraient être transformés en vignobles.

Les écologistes s'opposent à ce projet à cause des quantités d'herbicides et d'insecticides utilisés dans la production de la vigne.

Can you elaborate on organic wines and the environmental impact on an area with huge production of grapes such as the Napa Valley in California and around Oliver, B.C.?

**Mr. Presley:** I will start with the question about market opportunities and how that appears to be growing. Mr. Koestler will respond to the question about organic practises and pesticides.

When we met with people from the Société des alcools du Québec, SAQ, to talk about national wine standards. We discussed their sense of what the opportunities are for the growth of the wine industry in Canada. To listen to the SAQ, you would understand that there has been some quite fantastic growth over the last 10 years, growth that we have not seen in any other food category. It has been quite extraordinary.

Mr. Koestler's comments are important to keep mind: We are facing a highly competitive domestic market. There are many imported products coming in. We will see a tremendous increase in acreage of top-quality grapes around the world from countries such as Chile, South Africa, et cetera. If you are a wine connoisseur in this country the years ahead look good because there will be a tremendous amount of top quality product available to consumers.

We will continue to see an increasing number of Canadians. This might be related to the aging of the Canadian population; you start seeing a decline in beer consumption and an increase in wine consumption as the average age increases. The wine industry has benefited from that.

The trick for us is to work carefully with government and with the Canadian industry to make sure that the market share that is derived from the Canadian industry is commensurate with that growth and that we do not see a declining percentage of that domestic market share as this tremendous competition comes in.

There is a great deal of optimism around the prospects for wine industry in the domestic market.

**The Chairman:** Is anyone making money? Senator St. Germain is a businessman and that is at the root of his question. Can you make a dollar in this business in Canada, as a farmer?

**Mr. Presley:** As a farmer, growing grapes? I should let Mr. Ross respond to that question when he comes because he can talk more about who is making money and who is not, in the wine industry.

Generally speaking, compared with other categories of horticulture, the investment in top-quality grape in the wine industry is translated into a value proposition throughout the whole chain that we do not see in other categories of horticulture nearly the same degree, so I would say yes.

Pouvez-vous nous parler des vins organiques et des conséquences environnementales dans les régions qui produisent d'énormes quantités de raisins, comme la vallée de Napa en Californie et les environs d'Oliver, en Colombie-Britannique?

**M. Presley:** Je commencerai par les perspectives de marché et la croissance possible. M. Koestler répondra à la question concernant les pratiques organiques et les pesticides.

Lorsque nous avons rencontré les responsables de la Société des alcools du Québec pour parler de normes nationales, nous leur avons demandé leurs impressions quant aux perspectives de croissance de l'industrie vitivinicole au Canada. En écoutant les gens de la SAQ, nous nous sommes rendu compte qu'il y a eu une croissance phénoménale dans les dix dernières années, une croissance sans précédent dans les autres catégories de produits alimentaires. C'est tout à fait extraordinaire.

Il importe de ne pas perdre de vue ce qu'a dit M. Koestler: nous avons un marché intérieur hautement concurrentiel. Beaucoup de produits sont importés. Nous verrons des augmentations très considérables des superficies consacrées aux cépages de grande qualité dans de nombreux pays du monde, comme le Chili, l'Afrique du Sud, et cetera. Si vous êtes un amateur de vin, vous serez vraiment servi dans les prochaines années parce que les consommateurs pourront disposer d'énormes quantités de produits de première qualité.

Le nombre de consommateurs canadiens augmentera. Cela est peut-être attribuable au vieillissement de la population. La consommation de bière commence à baisser tandis que la consommation de vin augmente à mesure que l'âge moyen monte. L'industrie vinicole a profité de cette situation.

Pour nous, le défi consiste à travailler soigneusement avec le gouvernement et l'industrie canadienne pour veiller au maintien de la part du marché de celle-ci à mesure que la consommation augmente. Nous ne devons pas laisser cette part diminuer face à la vive concurrence des vins étrangers.

Nous sommes très optimistes quant aux perspectives de l'industrie vinicole sur le marché intérieur.

**Le président:** Y a-t-il quelqu'un qui réalisera des bénéfices? Le sénateur St. Germain est un homme d'affaires. C'était là l'objet de sa question. Est-il possible pour les agriculteurs de gagner de l'argent dans ce secteur au Canada?

**M. Presley:** En exploitant un vignoble? Je devrais laisser M. Ross répondre à cette question quand il viendra. Il peut vous en dire davantage sur ceux qui réalisent des bénéfices et ceux qui n'en font pas dans l'industrie vinicole.

D'une façon générale, par rapport aux autres catégories de l'horticulture, l'investissement dans des cépages de première qualité se traduit par une bien plus grande valeur tout le long de la chaîne que dans les autres catégories. Je dirai donc que oui, il y a des bénéfices à faire.



**Mr. Koestler:** To add to that question on the profitability, if you wanted to look at some things like land values in the Okanagan Valley and the Niagara Peninsula you would see that somebody must be making money because the price of land has gone up.

**The Chairman:** Yesterday we were told land runs at about \$50,000 an acre.

**Mr. Koestler:** What else can you pay \$50,000 an acre for in agriculture and grow a crop?

In respect of organic wine question, the Department of Agriculture and Agri-Food and the Canadian Food Inspection Agency are working on an organic standard for Canada. That will certainly set a regulatory framework to allow that to develop.

In British Columbia, there has been quite an interest in organic wines. Much of that has to do with climate. It is more feasible to move toward organic agriculture in a drier climate than in a more humid region such as in Ontario, Quebec and or Nova Scotia. It relates to disease pressure. There are agricultural aspects in terms of production of the grapes related to being able to go organic or not.

It is certainly a growing market. Growers are doing their best to take advantage of the increasing interest out there. With standards coming into place, it should be easier to take advantage of.

**Senator Hubley:** My question related to advertising. If you see a beer advertisement on television, you see wonderful parties and great activities.

When you see the wine advertising, it seems to be directed at a different age level. Do you have a comment on that?

**Mr. Koestler:** I cannot comment on the advertising strategies of different companies. Those are commercial advertisements.

**Senator Hubley:** Then I will go to my original question. The export of Canadian wines is small. It is approximately 1.3 per cent of domestic shipments. You have gone over several initiatives today: the work being done in respect of the standards of the VQA; the national wine standards; the promotion of the elite product; the ice wines and so forth. Are there other ways we can increase our Canadian wine consumption outside our borders?

With that, I would like to also mention that imports represent approximately 66 per cent of the domestic market. Where do you think, ideally, the balance should be? Do you think Canadian wines should be able to capture a larger part of that market?

**Mr. Koestler:** I do not know that measuring market share is the only way to measure the success of a sector. There have certainly been some changes in the Canadian wine industry and the shift that is taking place that may not show up in the statistics. Market share has to do with the value of the product.

**M. Koestler:** Pour ajouter à cette question de rentabilité, je dirai qu'en considérant des facteurs tels que le prix de la terre dans la vallée de l'Okanagan et dans la péninsule du Niagara, on constate qu'il y a sûrement des gens qui font de l'argent parce que le prix monte.

**Le président:** On nous a dit hier que les prix se situent à environ 50 000 \$ l'acre.

**M. Koestler:** Dans quel autre domaine agricole paierait-on 50 000 \$ l'acre pour faire pousser une récolte?

Pour ce qui est du vin organique, Agriculture et Agroalimentaire Canada et l'Agence canadienne d'inspection des aliments travaillent sur une norme canadienne de produits organiques. Cela permettra de définir un cadre réglementaire pour le développement de ce secteur.

En Colombie-Britannique, les vins organiques suscitent beaucoup d'intérêt. Cela est lié dans une grande mesure au climat. Il est plus facile de passer à l'agriculture organique dans un climat relativement sec que dans des régions plus humides comme l'Ontario, le Québec ou la Nouvelle-Écosse. Il y a un lien avec les maladies. Certains facteurs agricoles liés à la production du raisin permettent ou non de passer aux cultures organiques.

C'est certainement un marché en croissance. Les producteurs font de leur mieux pour exploiter l'intérêt croissant qui existe. Ce sera plus facile une fois que des normes auront été définies.

**Le sénateur Hubley:** Ma question porte sur la publicité. À la télévision, les annonces des brasseries sont pleines de joyeuses célébrations et de grandes activités.

La publicité du vin semble s'adresser à un groupe d'âge différent. Qu'en pensez-vous?

**M. Koestler:** Je n'ai pas d'observations à faire sur la stratégie publicitaire des différentes entreprises. Il s'agit d'annonces commerciales.

**Le sénateur Hubley:** Je reviens donc à ma première question. Les exportations de vins canadiens sont limitées. Elles ne représentent qu'environ 1,3 p. 100 des expéditions intérieures. Vous avez parlé aujourd'hui de plusieurs initiatives: le travail qui se fait sur les normes VQA, les normes nationales du vin, la promotion des produits de première qualité, les vins de glace et ainsi de suite. Y a-t-il d'autres moyens d'augmenter la consommation de vins canadiens à l'étranger?

J'ajouterai que les importations représentent près de 66 p. 100 du marché intérieur. À quel pourcentage devrions-nous aspirer dans une situation idéale? Pensez-vous que les vins canadiens devraient pouvoir accaparer une plus grande part du marché?

**M. Koestler:** Je ne crois pas que la part de marché constitue le seul moyen de mesurer le succès d'un secteur. L'industrie vinicole canadienne a certainement connu quelques changements, mais la transition qui se produit peut bien ne pas se manifester dans les statistiques. La part du marché est liée à la valeur du produit.

As I had mentioned earlier on, Canada may have had a higher share of its domestic market but it was a very low-priced product. With the higher quality product coming into the marketplace under the VQA banner, the market share may be declining but the value of the product is going up. I would suggest that profitability is likely going up.

In respect of market share, it is a matter of moving the Canadian share of that market into the higher value wines where the industry is trending. We will never compete with the low-priced wines from large country suppliers and it is not a part of the market that will be in Canada's long-term interests. It will be more important to take a higher share of the higher-value products in the higher value markets to measure success of targets. If the industry was to set targets, the main focus would be on higher valued wines.

**Senator Hubley:** I think there is always that small cottage industry in small communities that is important to the economy of that particular region. What, as a government, could we do to assist these smaller wineries to come up to that VQA standard?

**Mr. Presley:** I want to emphasize the fact that these quality standards are voluntary standards, notwithstanding the fact that they would be captured in legislation so that if the terms associated with these standards are misused, we can take action. You can continue to be a winery and choose not to comply with these standards. The only restriction is, if you start using terms where there is a lot of investment made by the industry to develop prestige and reputation around ice wine, for example, that you do not use those phrases. It is a voluntary standard.

I spoke to your committee a few months ago about the work we have done with everything from cooperatives to some of the renewal programs we have set up to support training and skills development within the industry. I also mentioned other programming such as the Canadian Adaptation and Rural Development program of the past, which is now being continued in a new form. This program makes resources available to small value-added growers and firms to develop business plans and strategies. These are examples of overall federal and provincial efforts to support the industry and these programs will continue to be important to small wineries wanting to establish a foothold.

**Senator Hubley:** I have a problem. They are voluntary standards, but if the industry is promoting that VQA standard the smaller wineries will not be able to benefit from that because they cannot afford it. It would likely be a financial concern that would prevent them from trying to aspire to the VQA standard.

**Mr. Presley:** I have a contrary view. The more we can do to develop such things as national quality standards, a reputation for the premium category wines, will have a ripple effect through the other categories.

All of the Canadian producers benefit from that reputation. We have seen evidence of that with the experience in Ontario and British Columbia with VQA.

Comme je l'ai mentionné plus tôt, les vins canadiens détenaient peut-être une plus grande part du marché intérieur, mais leur prix était très bas. Grâce aux produits de qualité supérieure qui arrivent sur le marché avec le label VQA, la part du marché baisse peut-être, mais la valeur du produit augmente. À mon avis, il est probable que la rentabilité augmente aussi.

Pour ce qui est de la part du marché, l'objectif est de passer aux vins plus coûteux vers lesquels l'industrie s'oriente. Nous n'essaierons pas de concurrencer les vins bon marché des grands fournisseurs étrangers, car ce n'est pas un secteur du marché qui favorise les intérêts canadiens à long terme. Il est plus important d'accaparer une plus grande part du marché des produits à valeur élevée. C'est en fonction de ce critère qu'on devrait mesurer le succès. Si l'industrie devait se fixer des objectifs, elle concentrerait ses efforts sur les vins d'une valeur élevée.

**Le sénateur Hubley:** Je crois qu'il y aura toujours dans les petites collectivités des industries artisanales ayant une certaine importance pour l'économie locale. Qu'est-ce que le gouvernement devrait faire pour aider les petites entreprises vinicoles à atteindre le niveau de la norme VQA?

**M. Presley:** Je tiens à souligner que ces normes de qualité sont volontaires, en dépit du fait qu'elles pourraient avoir une base législative permettant de prendre des mesures contre ceux qui utiliseraient abusivement le label. Une entreprise vinicole peut poursuivre ses activités sans se conformer à ces normes. La seule restriction, c'est qu'il ne faut pas utiliser certains termes qui ont fait l'objet d'importants investissements de l'industrie en vue d'augmenter le prestige et la réputation de produits tels que le vin de glace. Autrement, l'adoption de la norme est facultative.

Il y a quelques mois, j'ai expliqué à votre comité le travail que nous avons fait, depuis les coopératives jusqu'aux programmes établis pour appuyer la formation et l'acquisition de compétences dans l'industrie. J'ai également mentionné d'autres programmes, comme le Fonds canadien d'adaptation et de développement rural du passé, qui a été repris sous une nouvelle forme. Ce programme met des ressources à la disposition de petits producteurs et de petites entreprises à valeur ajoutée pour les aider à établir des plans et des stratégies d'affaires. Ce sont là des exemples des efforts fédéraux et provinciaux d'aide à l'industrie. Ces programmes continueront à jouer un rôle important pour les petites entreprises vinicoles qui souhaitent se développer.

**Le sénateur Hubley:** Je ne suis pas très convaincue. Ces normes sont facultatives, mais si l'industrie fait la promotion de la norme VQA, les petites entreprises vinicoles n'auront pas la possibilité d'en profiter parce qu'elles n'en ont pas les moyens. Il est probable que des considérations financières les empêcheront d'essayer d'aspirer à la norme VQA.

**M. Presley:** Je ne suis pas de cet avis. Si nous pouvons définir des normes nationales de qualité et nous faire une réputation dans la catégorie des vins de première qualité, cela se répercutera sur les autres catégories.

Tous les producteurs canadiens profiteront de cette réputation. Nous en avons eu la preuve en Ontario et en Colombie-Britannique dans le cas de la norme VQA.



**Senator Lawson:** My experience with the wine industry goes back many years when the provincial government of the day in British Columbia under Premier Bennett decided that our laws in British Columbia were archaic. You are probably too young to remember. We had a ladies and escorts entrance to the beer parlour. A lady could not go to a beer parlour unless she had a male escort. In those days, you did not have a cocktail bar while you were waiting to go into the restaurant. That was the introduction of the plastic sandwiches because you had to eat something.

Premier Bennett decided that he would appoint a Royal Commission to review these archaic laws. He appointed a judge from the interior of British Columbia, a retired Catholic Archbishop and a tea-totalling Teamster — me. The Archbishop said, "Edward, my son, you and I are to write the wine report and it must be authentic. I have had 10 years' at the Vatican, and I have some experience with wines. Here is my plan. We need to have dinner three or four times a week. I'll order the wine. You taste it. I'll drink it. Fair enough?" It seemed fair to me.

During this two-year venture, I tasted a thousand different wines and found that I discovered a taste for German wines. I said, "Your grace, you corrupted me." He replied, "No, Edward, my son, I introduced you to one of the finer things in life."

Senator St. Germain and I were there two or three years ago when Senator Fitzpatrick put a \$5 million addition on his superb winery. You are right about quality wines. Cedar Creek Wineries, along with many others in B.C. have won so many medals, that they have been a huge success. I only have positive things to say about it.

I help out with a charity event organized by Peoples Drug Mart. It is a kind of fun event. Why do they go to Kelowna? There are good golf courses, but the real reason is that there are so many good wineries.

This is a credit to the flexibility of your regulations and so on. You talked about tourism and restaurants. Golf courses can compete with the finest hotels. Golf tournaments are combined with a wine tour. Food quality is in competition with all restaurants. This is a huge success from a combination of the flexibility of your rules, the attitude of the department, and the initiative and the innovative things that the wineries have done. It has been a huge success from where we were to where we are today. Whoever is responsible has my congratulations.

I think we need to continue what we are doing. We are now getting recognition everywhere with so many wineries in the interior winning gold medal awards in competition all across the world. We can be very proud of what we have accomplished.

**The Chairman:** Senator Lawson, thank you for those comments. That goes to the heart of what we are trying to do with the study on value-added. You spoke about the multi-

**Le sénateur Lawson:** Mon expérience dans l'industrie du vin remonte fort loin, à l'époque où le gouvernement britanno-colombien de l'époque, dirigé par le premier ministre Bennett, a décidé que les lois provinciales étaient archaïques. Vous êtes sans doute trop jeune pour vous souvenir. Les tavernes avaient une entrée distincte pour les dames. Une dame ne pouvait entrer dans une taverne sans être accompagnée d'un homme. À cette époque, il n'y avait pas de bar pour prendre une consommation en attendant que sa table soit prête au restaurant. C'était aussi l'époque des sandwichs bidons, puisqu'il fallait manger quelque chose pour se faire servir à boire.

Le premier ministre Bennett a décidé de charger une commission royale d'examiner ces lois vétustes. Elle était formée d'un juge de l'intérieur de la Colombie-Britannique, d'un archevêque catholique à la retraite et d'un camionneur partisan de l'abstinence, moi. L'archevêque m'a dit: «Edward, mon fils, vous et moi allons rédiger le rapport sur le vin, et il doit respirer l'authenticité. J'ai passé dix ans au Vatican, et je m'y connais en vins. Voici ce que je propose. Nous allons dîner ensemble trois ou quatre fois par semaine. Je vais commander le vin, vous allez le goûter, et je vais le boire. Cela vous convient?» Cela me convenait.

Pendant cette aventure qui a duré deux ans, j'ai goûté un millier de vins différents, et je me suis découvert un goût pour les vins allemands. J'ai dit: «Votre Grâce, vous m'avez corrompu». Ce à quoi il a répondu: «Non, Edward, mon fils, je vous ai fait connaître une des belles choses de la vie».

Le sénateur St. Germain et moi étions là, il y a deux ou trois ans, lorsque le sénateur Fitzpatrick a inauguré une annexe de 5 millions de dollars à son superbe établissement vinicole. Les Cedar Creek Wineries, ainsi que bien d'autres entreprises de la Colombie-Britannique, ont remporté un si grand nombre de médailles qu'on peut dire qu'elles ont connu un succès retentissant. Je n'ai que du bien à dire de cette industrie.

Je donne un coup de main pour une activité de bienfaisance organisée par Peoples Drug Mart. C'est une activité plutôt amusante. Pourquoi les organisateurs choisissent-ils Kelowna? Parce qu'il y a de beaux terrains de golf, bien sûr, mais la vraie raison, c'est qu'il y a beaucoup de bons établissements vinicoles.

Cela en dit long sur la souplesse de votre réglementation, et cetera. Vous avez parlé de tourisme et de restaurants. Les terrains de golf peuvent concurrencer les meilleurs hôtels. Les tournois de golf sont associés à une tournée des vins. La cuisine peut affronter la concurrence de tous les restaurants. Le succès est énorme grâce à la fois à la souplesse de vos règles, à l'attitude de votre ministère et aux innovations des entreprises vinicoles. Les progrès accomplis constituent un énorme succès. Félicitations à ceux à qui nous le devons.

J'estime que nous devons poursuivre dans la même voie. Nous obtenons une reconnaissance un peu partout, et les entreprises vinicoles de l'intérieur de la province remportent des médailles d'or aux quatre coins du monde. Nous pouvons être très fiers de ce que nous avons accompli.

**Le président:** Sénateur Lawson, merci de ces observations. Elles se rapportent directement à ce que nous essayons de faire dans l'étude sur les produits à valeur ajoutée. Vous avez parlé de

functionality and the value-added component of something like a single grape. It is tremendous what it has done for Canada and for farmers.

**Senator Tkachuk:** Some 20 years ago, the wineries were saying that because of free trade they were not going to be able to succeed. They have succeeded quite well.

It bothers me that we would have free trade impediments in the provinces. You mentioned Alberta. Do all of the provinces have one buyer? Do they all buy through a central liquor board? Is that the way it all works? Which provinces are the worst for having impediments that restrict the free flow of wine products?

I notice that in my Province of Saskatchewan it is tough to get a good wine selection.

**Mr. Koestler:** The Province of Alberta has a unique liquor sales system. In that province, the retail sale of alcoholic beverages has been privatized. No longer do you have one single buyer; you have many buyers. Individual stores can buy wine.

It all must come through the province of Alberta. However, the Alberta government does not buy alcoholic beverages.

**Senator Tkachuk:** When you drive up by Banff-Canmore, there are a couple of fabulous wine stores. That person who owns those stores makes the buying decision, but then the purchase goes through the central agency. Is that how it would work?

**Mr. Koestler:** Exactly. That has been a good market opportunity for some of the smaller wineries, in particular. They can go to individual stores or restaurants and sell one case or five cases of wine. They can sell very small lots because they are dealing with individual stores and restaurants.

In other provinces, the agency delegated by the provincial government, such as the Liquor Control Board of Ontario, makes the purchase decisions.

**Senator Tkachuk:** They do not list everybody. They just list what they want to list or maybe those who are nice to their party. Is that correct?

**Mr. Koestler:** Their listing decisions are normally based on commercial considerations. It is a matter of having to sell the wine. These wine monopolies are in the business to sell wine. There is only so much room on the shelf. Not everyone gets on the shelf. There are different reasons for that. Fundamentally, they are operating on commercial bases.

**Senator Tkachuk:** Some wine stores are owned by wineries in Ontario. Correct? Do they sell only their wines or can they sell all QA wines? Can they sell wines from anywhere in Canada out of that wine store?

**Mr. Koestler:** There are a limited number of private wine stores in Ontario that are owned by individual wineries. They can only sell wines that they produce within the province.

multifonctionnalité et de la valeur ajoutée dans les produits, à partir d'un simple grain de raisin. Le résultat, pour le Canada et pour les producteurs, est phénoménal

**Le sénateur Tkachuk:** Il y a une vingtaine d'années, les entreprises vinicoles craignaient de ne pouvoir réussir à cause du libre-échange. Or, elles se sont fort bien tirées d'affaire.

Les obstacles au libre-échange entre les provinces m'ennuient. Vous avez parlé de l'Alberta. Est-ce qu'il y a un acheteur unique dans toutes les provinces? Les achats passent-ils tous par une société centrale des alcools? Est-ce ainsi que tout fonctionne? Quelles provinces sont les pires, sur le plan des obstacles qui entravent le libre commerce des produits vinicoles?

Je remarque que dans ma province, la Saskatchewan, il est difficile d'avoir un bon choix de vins.

**M. Koestler:** L'Alberta a un système de vente des alcools unique en son genre. Dans cette province, la vente des boissons alcoolisées a été privatisée. Il n'est plus nécessaire d'avoir un acheteur unique. Les acheteurs sont multiples. Chaque magasin peut acheter du vin.

Tout doit passer par la province, mais le gouvernement de l'Alberta n'achète pas de boissons alcoolisées.

**Le sénateur Tkachuk:** Près de Banff-Canmore, il y a un ou deux marchands de vin qui sont fabuleux. C'est le propriétaire qui décide des achats, mais les achats doivent transiter par l'organisme central. C'est bien ce qui se passe?

**M. Koestler:** Exactement. Cela a donné de bons débouchés à des petites entreprises vinicoles, notamment. Elles peuvent s'adresser à des commerçants ou à des restaurants et leur vendre d'une à cinq caisses de vin. Elles peuvent vendre des lots très minimes, puisqu'elles traitent avec des commerces et des restaurants individuels.

Dans d'autres provinces, l'organisme délégué par le gouvernement provincial, comme la Régie des alcools de l'Ontario, choisit les produits à acheter.

**Le sénateur Tkachuk:** Tous les producteurs ne sont pas inscrits sur les listes. L'organisme retient les producteurs qu'il veut bien choisir ou qui sont aimables avec le parti. C'est bien cela?

**M. Koestler:** Le choix des producteurs se fait normalement d'après des considérations commerciales. Il s'agit de vendre du vin. Les monopoles du vin cherchent à vendre du vin. L'espace sur les tablettes est limité. Tous les producteurs n'arrivent pas à s'y faire une place. Cela s'explique par diverses raisons. Essentiellement, le comportement est dicté par les considérations commerciales.

**Le sénateur Tkachuk:** En Ontario, certaines entreprises vinicoles ont leurs magasins, n'est-ce pas? Est-ce qu'elles vendent seulement leurs propres vins ou bien peuvent-elles vendre tous les vins VQA? Ces magasins peuvent-ils vendre les vins d'un peu partout au Canada?

**M. Koestler:** Il n'y a en Ontario qu'un nombre limité de commerces de vin appartenant à des entreprises vinicoles, et ils ne peuvent vendre que des vins produits dans la province.



**Senator Tkachuk:** It is difficult for a small winery starting up in Ontario, British Columbia, P.E.I. or wherever. The owner must go to all of these provincial authorities to try to get his or her wine listed, is that right? Do they charge for shelf space like Safeway does? Can they buy shelf space so they can intrude on somebody else's market?

**Mr. Koestler:** Each liquor board operates with different practices. I do not know them all. However, normally a winery's first point of sale is at the winery itself. For smaller wineries, that is their main source of sales. You can only sell so much to people visiting the winery. Once you reach a certain level, you have to enter into distribution. When dealing with large buyers, there are volume considerations and being able to supply.

There are many different factors related to whether you get listed, and into how many provinces you can afford to list and the marketing dollars associated with that. Just to be listed in a store does not mean that the wine will sell. If you do not have a marketing program for that product, you will not stay there very long. There are many factors.

**Senator Lawson:** You are right in what you say about the farm gate sale. I believe there is a limit as to what the market can be when you sell to the liquor store, and you are allowed a higher markup at farm gate sales. That is very important to those wineries.

There is another thing that should not be overlooked. You made a casual mention about Alberta privatizing their liquor stores. The jury is still out on whether that was a good or bad idea. When they started out, they had 400 outlets and they had civil servants working in the liquor stores, getting wages and fringe benefits. When they finished, there were thousands of operators that are mom-and-pop operations or they are operating non-union with minimum wage.

I know the B.C. government decided that was a wonderful idea. They started with the program last year, got half-way through and stopped after they were able to put enough pressure on the unions to renegotiate some of their contracts, fringe benefits and so on. Part of that this trend that is out there about off-shoring and doing all these kind of things, you can break these contracts, so we will have the whole country on minimum wage and nobody left to pay the taxes.

**Senator Tkachuk:** These mom-and-pop operations are all in Alberta. There are many of them. Those people are making pretty darn good money in those places, where before they were prevented from competing in the marketplaces.

**Senator Lawson:** Some of them are. You should measure the bankruptcy rates.

**Le sénateur Tkachuk:** Une petite entreprise vinicole qui débute en Ontario, en Colombie-Britannique, à l'Île-du-Prince-Édouard ou ailleurs n'a pas la tâche facile. Le propriétaire doit s'adresser à toutes les autorités provinciales pour faire inscrire ses vins sur les listes, n'est-ce pas? Est-ce qu'il y a des frais pour obtenir un espace de présentation, comme chez Safeway? Est-il possible d'acheter de l'espace pour s'implanter sur le marché de quelqu'un d'autre?

**M. Koestler:** Chaque régie des alcools a ses pratiques propres, et je ne les connais pas toutes, mais normalement, le premier point de vente de l'entreprise vinicole est l'entreprise elle-même. Pour les petites entreprises, c'est le principal point de vente. Mais on ne peut vendre qu'un certain volume aux visiteurs. Une fois qu'on atteint un certain niveau, il faut s'introduire dans les réseaux de distribution. Quand on traite avec de gros acheteurs, il faut pouvoir offrir un certain volume et assurer l'approvisionnement.

Bien des facteurs interviennent dans la décision d'inscrire un producteur sur la liste ou non, dans la décision sur le nombre de provinces où on a les moyens de se faire inscrire et sur le montant à affecter à la commercialisation en conséquence. Et ce n'est pas parce qu'un vin est offert dans un magasin qu'il se vend. Si un produit n'est pas soutenu par un programme de commercialisation, il ne peut pas se maintenir très longtemps. Les facteurs sont nombreux.

**Le sénateur Lawson:** Vous avez raison, à propos de la vente dans l'entreprise même. Je crois qu'il y a une limite à ce que le marché peut offrir lorsqu'on vend à une régie des alcools, et il y a une meilleure marge bénéficiaire dans les ventes sur les lieux de l'exploitation même. C'est très important pour ces entreprises vinicoles.

Il y a un autre élément à ne pas négliger. Vous avez signalé au passage la privatisation des points de vente en Alberta. Il n'est pas encore évident que l'idée soit bonne ou mauvaise. Au départ, il y avait 400 points de vente, et les membres du personnel étaient des fonctionnaires qui touchaient un bon salaire et avaient des avantages sociaux. En bout de course, il y avait des milliers de commerces qui sont des petites entreprises familiales et où le personnel n'est pas syndiqué et touche le salaire minimum.

Je sais que le gouvernement de la Colombie-Britannique a trouvé l'idée excellente. Il a commencé à appliquer un programme semblable l'an dernier, qu'il l'a réalisé à moitié et qu'il s'est arrêté après avoir mis suffisamment de pression sur les syndicats pour qu'ils renégocient des conventions, des avantages sociaux et cetera. Une partie de la tendance au recours au travail étranger ou à toutes sortes d'autres mesures s'explique par le fait qu'on peut rompre les contrats. Tout le monde sera ramené à salaire minimum et plus personne ne paiera d'impôts.

**Le sénateur Tkachuk:** On retrouve ces commerces familiaux un peu partout en Alberta. Il y en a une multitude. Ils font du bon argent alors que, auparavant, ils ne pouvaient pas livrer concurrence.

**Le sénateur Lawson:** C'est vrai pour certains, mais il faudra voir les taux de faillite.

**Senator Tkachuk:** It is up and down, that is fair enough. We have monopolies. We have a monopoly in Saskatchewan. That does not mean it is a better quality store. It is not.

**The Chairman:** Mr. Koestler, you have started a great debate here. Unfortunately, we are 15 minutes over your time. On behalf of the committee, thank you very much for this excellent advice and information you have given us. We will add it to others that we have gathered. It is deeply appreciated.

Honourable senators, I am delighted to welcome Mr. Bill Ross, who is the president of the Canadian Vintners Association, to join us

**Mr. Bill Ross, President, Canadian Vintners Association:** Honourable senators, on behalf of my board and our members, I would like to thank this committee for allowing the Canadian Vintners Association to make a presentation. We believe that your review of value-added issues as they affect the Canadian agri-food industry is timely and we are hopeful that, in the end, it will result in some excellent results.

The Canadian Vintners Association is a national association of grape-based wineries and their associations. We have direct or indirect members of about 100 wineries, representing about 90 per cent of Canadian wine production.

We are a highly value-added agriculture sector. We do not ask a lot of the federal government, but we do get good cooperation. I would say that Mr. Presley, Mr. Koestler and Ms. Gail Smith, who are all here from Agriculture and Agri-Food Canada, give us tremendous support. We have no complaints, only kudos, for their work on our behalf.

As you will see from my brief, I would ask your support that the federal government tax us less and that it modify some policies and procedures that may be outdated, and that would tend to negatively affect our value-added success.

The Canadian wine sector comprises more than 200 operating companies. Grape acreage has gone up to about 20,000 acres. That has virtually doubled in the last few years. We account for in the order of 10,000 direct and indirect jobs and perhaps \$350 million in tourism revenues. We are reviewing that. We think it is higher.

At the retail level, Canadian wine sales are worth about \$1.1 billion. Of that, about \$125 million goes to the federal government in GST and excise taxes, and another \$600 million or so goes into the provinces in liquor board markups and provincial taxation.

**Le sénateur Tkachuk:** Il fluctue, c'est vrai. Nous avons des monopoles. Il y a un monopole en Saskatchewan. Cela ne veut pas dire que la qualité est supérieure. Ce n'est pas le cas.

**Le président:** Monsieur Koestler, vous avez déclenché là un beau débat. Malheureusement, nous avons dépassé de 15 minutes la période qui vous était réservée. Au nom du comité, je vous remercie beaucoup de vos excellents conseils et des renseignements que vous nous avez communiqués. Ils iront s'ajouter à tous les autres que nous avons reçus. Nous vous en sommes très reconnaissants.

Honorables sénateurs, je suis très heureux d'inviter M. Bill Ross, président de l'Association des vinicultures du Canada, à se joindre à nous.

**M. Bill Ross, président, Association des vinicultures du Canada:** Honorables sénateurs, au nom de mon conseil d'administration et de nos membres, je remercie le comité d'avoir permis à l'Association des vinicultures du Canada de présenter un exposé. Il nous semble que votre étude des questions de valeur ajoutée qui touchent l'industrie agroalimentaire canadienne arrive à point nommé et nous espérons que, au bout du compte, elle donnera d'excellents résultats.

L'Association des vinicultures du Canada est une association nationale qui regroupe des entreprises vinicoles et leurs associations. Une centaine d'entreprises vinicoles font ainsi partie, directement ou indirectement, de notre association, et nous représentons ainsi environ 90 p. 100 du secteur vinicole au Canada.

Nous sommes un secteur agricole à forte valeur ajoutée. Nous ne demandons pas énormément de choses au gouvernement fédéral, mais nous obtenons une excellente coopération. Je dirais que MM. Presley et Koestler et Mme Gail Smith, qui représentent tous ici Agriculture et Agroalimentaire Canada, nous accordent un soutien hors de l'ordinaire. Nous n'avons aucune plainte à formuler, seulement des remerciements à leur faire pour le travail qu'ils font pour nous.

Comme vous le constaterez à la lecture de mon mémoire, je vais demander votre appui pour que le gouvernement fédéral allège ses ponctions fiscales et modifie certaines de ses politiques et méthodes qui sont peut-être dépassées et qui tendent à nuire à la réussite de notre production à valeur ajoutée.

Le secteur vinicole du Canada compte plus de 200 entreprises. La superficie des vignobles a augmenté et est aujourd'hui d'environ 20 000 acres. Elle a presque doublé au cours des dernières années. Le secteur génère 10 000 emplois directs et indirects et il a des retombées touristiques de l'ordre de 350 millions de dollars. Nous sommes en train de revoir ces chiffres, qui doivent être aujourd'hui plus élevés.

Dans le commerce de détail, les ventes de vin canadien s'élèvent à environ 1,1 milliard de dollars. Là-dessus, environ 125 millions de dollars se retrouvent dans les coffres du gouvernement fédéral par le truchement de la TPS et de la taxe d'accise, et 600 millions reviennent aux provinces: marge bénéficiaire des sociétés des alcools et taxes provinciales.



Exports, as we heard before, are not a large factor. The figure that I think one of the senators gave — at 1.3 per cent of domestic sales — is probably correct, but we export VQA wine. Our VQA wine production is about 10 per cent of shipments. It is more like 13 per cent of our VQA wine sales.

I would like to put a domestic policy framework in an international environment and then show you the uneven playing field that we feel that we are operating in, before giving some recommendations.

On the domestic scene, we feel we are the poster child — and I think Agriculture and Agri-Food Canada largely agrees that we are at least a poster child — for the agriculture policy framework. We are a high value-added industry. We produce a high value product. We start with a grape planted in the ground, nurture it, harvest it, and end up with a \$20, \$30 or \$40 bottle of wine on the table.

All of our members are farmers. They plant grapes. We use advanced technology. We lever tremendous tourism and technology dollars. We produce a safe, environmentally friendly product. We essentially play to all of the tenets, if you will, of the agriculture policy framework. The one exception is that we are not large drawers of business risk management, which is a term used to pass dollars to the farmers from the government. The only direct compensation from the government has been in the context of normal crop insurance and related programs.

We have suffered, as you know, through fires in British Columbia. One of my directors lost his winery. We continue to suffer damages by the Asian ladybug, which has caused our industry in Ontario to destroy or downgrade in excess of 1 million litres of wine. The Asian lady beetle gets into the grape. The wine made from those grapes has a tainted taste, therefore it is necessary to destroy the wine. As the grapes were accepted for wine production, there was no crop insurance. Yet, the end product was useless. There is no compensation in any way. We are looking at that and working with the Agriculture Canada to get better research.

We have had two terrible winters. The Canadian wine crop in Ontario was down 50 per cent last year in production. If that happened in wheat or barley, it would be all over the front pages of the newspapers.

**The Chairman:** Why was production down?

**Mr. Ross:** It was the weather. We had a very cold January and February both in 2003 and this year. Last year there was frost in April of last year after bud break. The Niagara area has had two of the worst winters in about 15 years.

Internationally, we do not have significant import protection. The import protection is 3.74 cents a litre. Win suppliers to Canada, such as Chile or the U.S.A., do not pay that tariff. In

Comme il a déjà été dit, les exportations sont négligeables. Un sénateur a avancé le chiffre de 1,3 p. 100 des ventes intérieures, je crois, ce qui est sans doute exact, mais nous exportons des vins VQA. Cette catégorie de vin représente environ 10 p. 100 des livraisons. Il est plus probable que la proportion est d'environ 13 p. 100 de nos ventes de vins VQA.

Je voudrais situer le cadre de la politique intérieure dans un contexte international pour montrer ensuite, avant de formuler quelques recommandations, que les règles ne sont pas les mêmes pour tous et jouent à notre désavantage, nous semble-t-il.

Sur le plan intérieur, nous estimons être un secteur qu'on aime à mettre en évidence — Agriculture et Agroalimentaire Canada sera en grande partie d'accord pour dire que nous sommes au moins cela, un secteur qui présente bien — pour illustrer le Cadre stratégique pour l'agriculture. Nous avons une production à forte valeur ajoutée. Notre produit est de valeur élevée. Nous commençons par planter la vigne, nous la cultivons, nous récoltons les raisins, et nous obtenons une bouteille de vin qui se détaille à 20 \$, 30 \$ ou 40 \$.

Tous nos membres sont des agriculteurs. Ils plantent des vignes. Ils emploient une technologie de pointe. Notre secteur a de très fortes retombées en tourisme et en technologie. Notre produit est sûr et notre production est respectueuse de l'environnement. Essentiellement, nous répondons à tous les principes du Cadre stratégique pour l'agriculture. Il y a toutefois une exception: la gestion des risques opérationnels. C'est ainsi qu'on désigne l'aide de l'État aux agriculteurs. La seule indemnisation reçue du gouvernement est celle qui est prévue par les programmes ordinaires d'assurance-récolte et les programmes connexes.

Comme vous le savez, les incendies de forêt de la Colombie-Britannique ont nui à notre secteur. L'un de mes administrateurs a perdu son établissement vinicole. Nous subissons toujours les effets de l'infestation de coccinelles asiatiques, qui a obligé notre industrie en Ontario à détruire ou à déclasser plus d'un million de litres de vin. La coccinelle asiatique pénètre les grains de raisin, et le vin qui en est ensuite tiré n'a pas bon goût. Il faut donc le détruire. Comme les raisins ont été acceptés pour la production de vin, il n'y a pas eu d'indemnisation par l'assurance-récolte. Pourtant, le produit fini était inutilisable. Il n'y a aucune indemnisation. Nous étudions le problème et nous cherchons avec Agriculture Canada à améliorer les recherches.

Nous avons eu deux hivers extrêmement rigoureux. La production ontarienne a diminué de 50 p. 100 l'an dernier. Si la même chose se produisait dans la culture du blé ou de l'orge, la nouvelle ferait la une de tous les journaux.

**Le président:** Pourquoi la production a-t-elle diminué?

**M. Ross:** À cause du temps. Il a fait très froid en janvier et février 2003 et 2004. L'an dernier, il y a eu du gel en avril après une infestation d'insectes. La région de Niagara a connu ses deux pires hivers en une quinzaine d'années.

Sur le plan international, nous n'avons aucune protection appréciable contre les importations. Notre protection représente 3,74 cents le litre. Des fournisseurs de vin du Canada comme le

total, there is about \$6 million in import protection resulting from tariffs. We expect that that might be negotiated away during the Doha trade round.

I recently returned from Brussels. The European Union subsidizes its grape and wine industry in excess of Can. \$3 billion annually. That is just the European Union out of Brussels. The individual countries and regional municipalities also provide extensive subsidies — some have said that those subsidies amount to double the \$3 billion. We are dealing with very significant subsidies in Europe. In the U.S.A. and Australia, the subsidies are less but they are well-heeled, very aggressive exporters, as you have seen. You just have to go to the LCBO and look around. That is a difficult thing for us.

Furthermore, there is an excise tax break in many countries. In European countries, the excise break is an underpinning. In Canada, a tax of 51.2 cents per litre must be paid as soon as the wine is packaged and out of the excise warehouse. In countries such as Germany, Greece and Austria, there is no tax at all. We have a level playing field if we export to Germany. However, in those countries there is not an extraction of \$50 million out of the industry before the wine is even sold. They have that advantage. In the U.S.A., there is a preference. That is, the U.S. producers do not pay excise at all. Whereas if we export to California, they pay excise. If they are competing against anyone their same size or even larger, they do not pay excise if they are from the U.S.A. In Australia, there is a rebate system state-wide and federally in which they get a rebate on excise for lower productions. It is a difficult environment.

Domestically, we are heavily taxed and not heavily protected or subsidized. Internationally, many of our larger competitors have an advantage either through policy or subsidized dollars. We feel that we are operating on an uneven playing field. This weekend, when you sit down to dinner with friends, look at your table and your menu. The only thing on that table — unless you are drinking coke and eating candies — that has GST is the wine. The only thing subject to excise is the wine. The butter, milk, ice cream, cheese, chicken, turkey and eggs all benefit supply management and significant tariffs as high as 350 per cent. We do not have that.

We are not asking for that. We are pointing out that there is a difference in policy whereby we as farmers are being treated differently from other farmers. The fish producers have benefited from significant adjustment programs. I know that the federal government just wrote a multi-million dollar cheque to the Wheat Board for a shortfall. I used to be the director general of grain marketing at Agriculture Canada. I know what happens on the Prairies.

Chili ou les États-Unis n'ont pas à payer ces droits. Au total, la protection tarifaire contre les importations s'élève à environ 6 millions de dollars. Et nous prévoyons que cette protection sera sacrifiée pendant les négociations commerciales de Doha.

Je rentre de Bruxelles. L'Union européenne subventionne son secteur viticole et vinicole à hauteur de 3 milliards de dollars par année. Ce ne sont là que les subventions accordées par Bruxelles pour le compte de l'Union européenne. Les différents pays et municipalités régionales offrent également d'importantes subventions. Il semblerait que ces subventions doublent les subventions de 3 milliards. Il y a donc de très importantes subventions en Europe. Aux États-Unis et en Australie, les subventions sont plus modestes, mais ce sont des exportateurs bien établis et très déterminés, comme vous l'avez constaté. Il vous suffit de passer à la RAO et de regarder. Nous n'avons pas la partie facile.

De plus, beaucoup de pays allègent la taxe d'accise. Dans les pays européens, cet allègement est un élément fondamental. Au Canada, une taxe de 51,2 cents le litre doit être acquittée dès que le vin est embouteillé et quitte l'entrepôt d'accise. Dans des pays comme l'Allemagne, la Grèce et l'Autriche, il n'y a aucune taxe. Pour les exportations vers l'Allemagne, les règles du jeu sont égales, mais dans ces pays, on n'arrache pas 50 millions de dollars à l'industrie avant même que le vin ne soit vendu. Les étrangers ont cet avantage. Aux États-Unis, il y a une préférence. Les producteurs américains ne paient aucune taxe d'accise. Si nous exportons en Californie, il faut payer la taxe d'accise. S'ils concurrencent des producteurs de même taille ou plus grands, ils ne paient pas la taxe d'accise, si ce sont des producteurs américains. En Australie, il existe un système de dégrèvement au niveau des États et des autorités fédérales. Il y a remboursement de la taxe d'accise pour les petites productions. Le contexte est difficile.

Au Canada, nous sommes lourdement imposés, mais nous n'avons pas une protection ou des subventions généreuses. À l'étranger, un grand nombre de nos concurrents les plus importants sont avantagés par la politique ou les subventions. Nous estimons que les règles du jeu sont injustes. Le week-end prochain, en prenant place à table pour dîner avec des amis, regardez la table et le menu. À moins que vous ne buviez du Coke et ne mangiez des bonbons, le seul produit sur la table qui est touché par la TPS est le vin. Le seul produit frappé par la taxe d'accise est le vin. Pour le beurre, le lait, la glace, le fromage, le poulet, la dinde et les œufs, il y a un régime de gestion de l'offre et une importante protection tarifaire qui peut aller jusqu'à 350 p. 100. Nous n'avons rien de tout cela.

Nous n'en demandons pas tant. Nous signalons qu'il existe une différence de politique et que tous les agriculteurs ne sont pas traités de la même manière. Le secteur de la pêche a eu droit à d'importants programmes de rajustement. Je sais que le gouvernement fédéral vient de faire un chèque de plusieurs millions de dollars à la Commission canadienne du blé pour combler un manque à gagner. J'ai été directeur général de la commercialisation du grain à Agriculture Canada. Je sais ce qui se passe dans les Prairies.



I am not complaining about this. I am merely saying that on your dinner table the wine is the heavily taxed item — the “net payer” into the federal coffers. Many of the other items are “net drawers” from the tax. That is why we feel our playing field is not level.

We have some recommendations. The first you may have heard from Tony Stewart. We would like a reduction in the excise tax. It currently stands at 51.2 cents a litre. We would like that to be eliminated for production of 100 per cent Canadian wine. We are not talking about the blends. We would like it eliminated for up to 500,000 litres. It should be phased in so that it reaches 51.2 cents a litre by the time you hit 900,000 litres.

Those numbers are based on the U.S. model. We thought it would be safer given NAFTA and other agreements if we based it on a model that exists. Our position has been that that money would be retained in the industry. The board of directors of the Canadian Vintners Association has unanimously agreed that if we get a reduction, we would levy an amount on the producers so that we would have a pool of funds with which we could promote the industry. That pool would probably obviate the next request on domestic market support, for example, because we would have another source of funding.

There is also a question of whether this savings would flow to consumers. Our position is that because there are a lot of people who are anti-alcohol and anti-drink, and because of what we have seen in the tobacco industry, we will not use this to reduce the cost to consumers. We could achieve this as a subsidy, but it is not really a subsidy. We have tremendous cost pressures by the Europeans. There are better ways to use this money within the system. It would assist individual wineries that have cash flow problems. We would set up some levying for the excise.

As you know, senator, we received strong support from the House of Commons committee when we appeared there. Both the Liberal party and the Parti Québécois offered support. At that time, the Conservative Party told me of their support off the record.

**The Chairman:** Did they make a formal recommendation as a committee?

**Mr. Ross:** The political situation changed such that I had a letter from the then Chair saying that while they had gone through this process and heard from about 500 witnesses, they had backed down because of the change in government.

On the record, the representatives from the Liberal Party and the Parti Québécois are on the record as supporting our request. I understand that it was stood down when Mr. Martin made the changes.

Je ne me plains pas. Je dis simplement que, sur la table, le vin est le produit lourdement taxé C celui qui est d'un apport net pour le Trésor fédéral. Bien d'autres produits sont des bénéficiaires nets. C'est pourquoi nous estimons que les règles du jeu ne sont pas les mêmes pour tous.

Nous avons des recommandations à formuler. Tony Stewart vous a peut-être déjà parlé de la première. Nous souhaitons une réduction de la taxe d'accise. Elle est actuellement de 51,2 cents le litre. Nous voudrions qu'elle soit éliminée pour le vin produit intégralement au Canada. Nous ne parlons pas des mélanges. Nous voudrions qu'elle soit éliminée sur le premier demi-million de litres et que son taux augmente ensuite progressivement pour s'établir à 51,2 cents le litre lorsqu'on atteint 900 000 litres.

Ces chiffres sont fondés sur le modèle américain. Il nous a semblé plus sûr de nous appuyer sur un modèle existant, étant donné l'ALENA et les autres accords commerciaux qui existent. Nous estimons que cet argent devrait rester dans l'industrie. Le conseil d'administration des vignerons du Canada a convenu à l'unanimité que, si nous obtenions une réduction de la taxe, nous imposerions un prélèvement aux producteurs pour réunir des fonds en vue de faire la promotion de l'industrie. Cette réserve de fonds nous éviterait probablement de demander de nouveau un soutien sur le marché intérieur, par exemple, parce que nous aurions une autre source de fonds.

Il faut aussi se demander si cette économie sera répercutée sur les consommateurs. Notre position, c'est que bien des gens s'opposent à la consommation d'alcool et que, étant donné ce que nous avons vu dans l'industrie du tabac, nous ne profiterons pas de cette économie pour réduire les prix. Nous pourrions parvenir aux mêmes fins par une subvention, mais il ne s'agit pas vraiment d'une subvention. Les Européens exercent des pressions redoutables sur les coûts. Il y a de meilleurs moyens d'utiliser cet argent dans le système. Cela aiderait les entreprises vinicoles qui ont des problèmes de liquidités. Nous nous donnerions une marge de manœuvre grâce à la diminution du prélèvement de l'accise.

Comme vous le savez, sénateur, nous avons obtenu des solides appuis au comité de la Chambre des communes où nous avons comparu. Le Parti libéral et le Bloc québécois ont donné leur soutien. Le Parti conservateur m'a dit de façon officieuse qu'il m'en donnait aussi son appui.

**Le président:** Le comité a-t-il fait une recommandation officielle?

**M. Ross:** La situation politique a changé, et j'ai reçu une lettre de l'ancien président me disant que, après tout ce processus, après l'audition d'environ 500 témoins, il avait fallu faire marche arrière à cause du changement de gouvernement.

Les représentants du Parti libéral et du Bloc québécois ont déclaré officiellement qu'ils appuyaient notre demande. Je comprends que tout s'est arrêté lorsque M. Martin a apporté des changements.

In respect of domestic marketing support, there was a program — which ended, as luck would have it, just as I came on board with the wine industry. The \$4.5-million Canadian Wine Market Development Program was set up to help the Canadian wine industry adjust to the FTA and the great pullout program.

The irony was that we pulled out — as you heard from officials earlier — one-third of the grapes in Ontario and two-thirds of the grapes in B.C. It takes three to five years to reap the first crop after replanting. It would be a small harvest. In addition, we had little home-grown wine and we had a market development program with the funding to spend. Now, we have much more wine but we do not have the funding.

It would fit within the agriculture policy framework but Mr. Presley says that he can find neither a good fit nor a bureaucratic will strong enough to go forward with renewing the program. We think it fits perfectly and that it does not have to be as large or as lengthy, but we would like a commitment from Agriculture and Agri-Food Canada to give us the opportunity to get a leg up on these tremendously highly subsidized European wines and aggressively promoted American, Australian, South American and South African wines.

For some reason, I was not looking when someone decided that I would chair the National Wine Standards meeting. It comprises a large group of industry stakeholders and we are making good progress, with tremendous support from Agriculture and Agri-Food Canada. As we go through this, the chance of our gaining national consensus is threatened by a number of things, including cost. There were questions earlier on the associated costs for the small winery. There are registration and on-going costs that are causing the small wineries to yell foul against and they would have difficulty with those.

We would ask this committee to consider supporting our request to Agriculture and Agri-Food Canada that within the agricultural policy framework, they find some funds that might be applied to at least either waiving or reimbursing the cost of CFIA registration and CFIA fee-for-service and user costs. The costs are about \$2,000 per winery, with an additional \$300-\$1,000 per year, although CFIA is unclear on that. For 50 small wineries, it would be \$100,000, which is not a great deal of money.

With respect to food and drug regulations, we have transience at Health Canada. It has approved some additives in 1995 but has yet to gazette them despite our pressures. The cost of adding new items to the food and drug regulations has become

Quant au soutien à la commercialisation sur le marché canadien, il y avait un programme, mais il a pris fin, la chance aidant, lorsque j'ai commencé à m'occuper de l'industrie vinicole. Le Programme de promotion du marché du vin canadien, doté de 4,5 millions de dollars, a été mis sur pied pour aider l'industrie canadienne du vin à s'adapter à l'Accord de libre-échange et au grand programme de remplacement des vignes.

Paradoxalement, comme des fonctionnaires l'ont dit tout à l'heure, ce programme est arrivé à un moment où nous avons arraché le tiers des vignes en Ontario et les deux tiers en Colombie-Britannique. Il faut attendre de trois à cinq ans pour avoir une première récolte après avoir replanté. Et la première récolte est maigre. Nous avons peu de vin produit au Canada, mais nous avons un programme de développement du marché avec des ressources à y consacrer. Aujourd'hui, nous avons beaucoup plus de vin, mais nous n'avons plus de fonds.

Ce programme aurait sa place dans le Cadre stratégique pour l'agriculture, mais M. Presley dit qu'il ne peut trouver ni une bonne correspondance ni une volonté bureaucratique assez forte pour tenter de renouveler le programme. Nous croyons que ce programme s'harmonise parfaitement au Cadre stratégique et qu'il n'a pas à être aussi important ni d'application aussi longue, mais nous voudrions qu'Agriculture et Agroalimentaire Canada s'engage à nous donner un coup de pouce pour concurrencer les vins d'Europe, qui sont extrêmement subventionnés, et les vins américains, australiens, sud-américains et sud-africains, qui font l'objet d'une promotion vigoureuse.

Pour une raison quelconque, je n'ai pas fait attention lorsque quelqu'un a décidé que je présiderais la réunion des Normes nationales sur le vin. Il s'agit d'un groupe imposant qui rassemble divers intervenants de l'industrie, et nous accomplissons de grands progrès grâce à un soutien extraordinaire d'Agriculture et Agroalimentaire Canada. Dans cette démarche, nos chances de dégager un consensus national sont menacées par divers facteurs, dont les coûts. Tout à l'heure, on a posé des questions sur les coûts associés à une petite entreprise vinicole. Il y a les frais d'enregistrement et des coûts constants qui amènent les petites entreprises à crier à l'injustice. Elles auraient du mal à assumer ces coûts.

Nous demandons au comité de bien vouloir songer à appuyer la demande que nous adressons à Agriculture et Agroalimentaire Canada pour que, dans le Cadre stratégique pour l'agriculture, il trouve des fonds pour au moins annuler ou rembourser le coût d'enregistrement à l'ACIA et les honoraires et les frais aux utilisateurs. Les coûts s'élèvent à environ 2 000 \$ par entreprise vinicole, et il y aurait des frais additionnels de 300 \$ à 1 000 \$, bien que l'ACIA ne sache pas trop à quoi s'en tenir à ce sujet. Pour 50 entreprises, les coûts totaliseraient 100 000 \$, ce qui n'est pas énorme.

En ce qui concerne le Règlement sur les aliments et les drogues, il faut faire face à l'intransigence de Santé Canada. Le ministère a approuvé certains additifs en 1995, mais il n'a toujours pas publié les nouvelles dispositions dans la *Gazette du Canada* malgré



prohibitive. We have only one-third of our own market. If we could find a way to move Health Canada on some of these items, it would be helpful.

We have two issues in respect of packaging and labelling.

We met in Brussels last week to try to negotiate a worldwide wine trade group labelling agreement focusing on four main items — country of origin, name of product, net volume, and alcohol by volume. The CFIA is insisting that it must be on "the" principal display panel. Our negotiators from Foreign Affairs and from Agriculture and Agri-Food Canada, including Mr. Koestler, are trying to have it approved for "a" principal display panel so that the information could appear on the back panel.

The other issue relates to allergen labelling, which exists now. We do not have a problem that Health Canada will require us to add that all wines contain sulphites, and they mandated a minimum amount. However, in addition to that, they plan to impose allergen labelling on any wine containing egg, milk or fish products. We use, for example, albumen for fining and clarifying the wines. These are processing aids, which are all removed. The problem is that Health Canada will not define the zero and instead say, "any detectable amount." Therefore, if the wine had one part per billion, you might have to declare that the wine contained fish products. Why buy an entrée of salmon when it already has the fish. It is misleading to the consumer and there is no science based on that. Health Canada also says that this information should be on the principal display panel.

We are seeking to maintain and enhance research funds and programs from Agriculture and Agri-Food Canada on such things as the Asian ladybug.

Interprovincial trade is of great interest to us. I have not mentioned it before because it currently falls under the provincial category.

**Senator Mercer:** We have enjoyed hearing from the industry and from government over the last couple of days in respect of the wine industry.

The best argument that you presented related to the example of what is on your Saturday evening dinner table. That resonates well with parliamentarians and all Canadians. If they look at their dinner table on Saturday evening, the only thing with GST on it is the wine. My advice is to stick with that sales pitch.

I am always concerned about people asking us to make changes to taxes or to remove taxes but I am supportive of removing the excise tax on 100 per cent Canadian wine. However, I am concerned that the money goes where I want it to go, which is

notre insistance. Les coûts, pour faire ajouter des éléments nouveaux dans ce règlement, sont devenus prohibitifs. Nous ne possédons que le tiers de notre propre marché. Si nous pouvions trouver le moyen de faire bouger Santé Canada sur quelques points, ce serait fort utile.

Nous avons deux problèmes qui se rapportent à l'emballage et à l'étiquetage.

Nous avons eu une réunion à Bruxelles la semaine dernière pour essayer de négocier une entente sur l'étiquetage dans le Groupe mondial du commerce du vin. Elle porterait sur quatre éléments principaux: pays d'origine, nom du produit, contenu net et taux d'alcool. L'ACIA insiste pour que cette information figure sur l'étiquette principale. Nos négociateurs des Affaires étrangères et d'Agriculture et Agroalimentaire Canada, dont M. Koestler, essaient de faire accepter qu'on parle plutôt d'«une» étiquette principale, pour que l'information puisse figurer sur l'étiquette de l'arrière.

L'autre problème concerne l'étiquetage des allergènes, qui est déjà exigé. Nous n'avons aucune difficulté à accepter que Santé Canada exige que nous ajoutions que tous les vins contiennent des sulfites. Toutefois, on prévoit exiger que nous indiquions aussi la présence d'œuf, de lait ou de produits extraits du poisson. Nous utilisons par exemple de l'albumine pour finir et clarifier les vins. Il s'agit de produits qui facilitent le traitement, mais ils sont tous retirés. Le problème, c'est que Santé Canada ne définit pas le seuil zéro. Le ministère parle plutôt de «quantité détectable». Par conséquent, si le vin contient une partie par milliard d'un certain produit, nous pourrions être obligés de dire qu'il contient par exemple des produits extraits de poissons. Pourquoi acheter une entrée de saumon lorsqu'on a déjà le poisson. C'est trompeur pour le consommateur, et ces exigences n'ont aucun fondement scientifique. Santé Canada veut aussi que cette information se trouve sur l'étiquette principale.

Nous cherchons à faire maintenir et augmenter les fonds et programmes d'Agriculture et Agroalimentaire Canada prévus pour la recherche, par exemple sur la coccinelle asiatique.

Le commerce interprovincial nous intéresse beaucoup. Je n'en ai pas parlé avant parce que cette question tombe dans la catégorie des questions relevant des provinces.

**Le sénateur Mercer:** Nous avons été heureux de prendre connaissance, ces derniers jours, du point de vue de l'industrie et du gouvernement sur le secteur vinicole.

Le meilleur argument que vous nous avez présenté est votre exemple au sujet du dîner du samedi soir. Cela en dit long aux parlementaires et à tous les Canadiens. S'ils regardent la table, au dîner du samedi soir, ils constatent que le seul produit qui est assujéti à la TPS est le vin. Je vous conseille de continuer à utiliser ce moyen de faire valoir votre point de vue.

J'ai toujours des craintes, quand on nous demande de modifier des taxes ou impôts ou de les supprimer, mais je suis en faveur de la suppression de la taxe d'accise sur le vin entièrement canadien. Toutefois, je tiens à ce que l'argent aille là où je veux, c'est-à-dire

first, to the wine producer and second, to the consumer. You have indicated that perhaps price would not decline and that the money would go almost exclusively to the producer. Is that a sure thing?

**Mr. Ross:** No, that is not a sure thing. As I indicated, we did that because some Canadians, who would not like to see alcohol reduced in price because it might increase the use thereof, are applying some pressures. When I heard those arguments, we decided not to reduce the price so the money would go back into the industry.

**Senator Mercer:** My other concern is that because alcohol is provincially regulated — in nine of 10 provinces it is sold under strict provincial regulations through agencies of the province — if we were to remove the excise tax and lower the cost, the provinces would quickly bump the price back up by increasing provincial taxes. I am concerned that the Canadian wine industry would not receive the benefit of the consumer buying more Canadian wine as a result of that price break, while the provinces would see consumers paying more taxes on the wine that they do buy.

**Mr. Ross:** That is possible. We heard that scenario one year ago when there was pressure on the federal government to reduce gas prices.

**Senator Mercer:** When you talked about marketing, I did not hear you talk about things like Tastes of Nova Scotia, for example, where all parts of the agriculture industry come together for marketing quality products in beef, vegetables, fruit, wine, and so forth. To me, that makes sense. You have a background in government and you spent a fair amount of time in international trade. What is the position of the association on things like that?

As a point of clarification, you did say there was \$3 billion in subsidies by the EU, and then you said there was no excise tax on that. Is the lack of excise tax calculated into the \$3 billion?

**Mr. Ross:** No.

**Senator Mercer:** Therefore, from our perspective, it is more than \$3 billion; it is a \$3 billion subsidy plus no tax.

**Mr. Ross:** Plus what the national countries and their regions contribute as well.

On Nova Scotia quality, next week I am going to a wine conference in Nova Scotia that includes discussions on wine quality. On the national wine standards committee, we have a representative of the Nova Scotia government, a representative of the wineries, and a representative of the Grape Growers of Nova Scotia. We have been working with the federal government, encouraging them to provide federal funds to Nova Scotia and the Maritimes to assist in bringing a quality standard somewhat like VQA. It is very important to us. The Wine Association of Nova Scotia is a member of our organization.

d'abord au producteur de vin et deuxièmement au consommateur. Vous avez dit que le prix ne diminuerait pas et que l'argent irait presque exclusivement au producteur. Est-ce bien certain?

**M. Ross:** Non, ce n'est pas certain. Comme je l'ai expliqué, nous avons opté pour cette formule à cause des pressions exercées par certains Canadiens qui ne voudraient pas que le prix du vin diminue, parce que cela risque d'en accroître la consommation. Lorsque j'ai entendu ces arguments, nous avons décidé de ne pas réduire le prix, de sorte que l'argent retournera à l'industrie.

**Le sénateur Mercer:** L'autre chose qui me préoccupe, c'est que la réglementation de l'alcool relève des provinces. Dans neuf provinces sur dix, sa vente est soumise à une réglementation provinciale stricte et est assurée par un organisme public. Si la taxe d'accise disparaissait et si nous abaissions le prix, les provinces le majoreraient de nouveau en augmentant leurs taxes. L'industrie vinicole canadienne ne recevrait pas, je le crains, l'avantage d'une consommation accrue de vin canadien que permettrait une baisse de prix, alors que les provinces toucheraient des recettes plus élevées parce que les consommateurs paieraient plus de taxes sur le vin qu'ils achètent.

**M. Ross:** C'est possible. Ce scénario a été évoqué il y a un an, lorsqu'on insistait auprès du gouvernement fédéral pour qu'il réduise les prix de l'essence.

**Le sénateur Mercer:** Lorsque vous avez parlé de commercialisation, je ne vous ai pas entendu évoquer des initiatives comme Tastes of Nova Scotia, par exemple, où tous les éléments de l'industrie agricole conjuguent leurs efforts pour commercialiser des produits de qualité: bœuf, légumes, fruits, vin, et cetera. Ce genre d'effort me semble logique. Vous avez travaillé dans l'administration publique et vous avez consacré pas mal de temps au commerce international. Que pense l'association d'initiatives semblables?

Une précision. Vous avez dit que l'Union européenne versait des subventions de 3 milliards de dollars. Vous avez ajouté ensuite qu'il n'y avait pas de taxe d'accise. L'économie que représente l'absence de taxe d'accise est-elle englobée dans ces 3 milliards?

**M. Ross:** Non.

**Le sénateur Mercer:** Selon notre point de vue, c'est donc plus de 3 milliards de dollars. C'est 3 milliards plus l'absence de taxe.

**M. Ross:** Il y a en plus les subventions des divers pays et régions.

Pour ce qui est de la qualité en Nouvelle-Écosse, je me rends la semaine prochaine à une conférence sur le vin dans cette province. Il y sera question de la qualité du vin. Le Comité des normes nationales sur le vin comprend un représentant du gouvernement néo-écossais et un représentant des Grape Growers of Nova Scotia. Nous avons collaboré avec le gouvernement fédéral et nous l'avons encouragé à fournir des fonds à la Nouvelle-Écosse et aux Maritimes pour les aider à atteindre un niveau de qualité comparable à la VQA. C'est très important à nos yeux. La Wine Association of Nova Scotia fait partie de notre organisation.



**Senator St. Germain:** You made a statement about being environmentally friendly and safe. Has there been any challenge in regards to the use of herbicides and pesticides in your industry?

**Mr. Ross:** There has been no challenge, but we are very much aware of the minimum and maximum levels in certain things. As a national association, we recently passed a motion that we would go into an environmental sustainability and production sustainability study. That study is underway with a consultant in Ontario. We are trying to bring in B.C. to look at just where we are environmentally and to determine if we can emulate some of the work being done in California, New Zealand and Australia on grape growth sustainability and sustainability the industry.

**Senator St. Germain:** Is your association supportive of the organic producers, or is this a side industry?

**Mr. Ross:** We are supportive, but it is a very small industry. I do not have a lot of members. As a president who reports to members and directors, it has not come onto my desk. Much of the aspect of organic wine is in the vineyard. You heard the comments today about the dryer climates being conducive. The wine-making process for making organic wines does not change that much.

**Senator Callbeck:** You mentioned you were going to a meeting next week in Nova Scotia, and that there will be people representing the wineries and the grape growers. Do many wineries buy their grapes from other growers, or do they grow their grapes themselves?

**Mr. Ross:** Both. Just to clarify, the meeting next week in Nova Scotia that I will be attending is actually a wine and grape conference.

We have close to 700 wine grape growers in Canada. There are only a couple of hundred wineries, so a good number of our members grow their own grapes and contract out to buy others. The Independent Grape Growers' Association in British Columbia contract to individual companies. I am sure that Quail's Gate and Cedar Creek contract and buy from private grape growers. You will also see it in some of the brands of wine the names of the grape growers that are being contracted by Vincor or Inniskillin. They take pride in that.

**Senator Callbeck:** Do many wineries import grapes from the United States?

**Senator Rossiter:** Because of the crop failure last year, we have done more importing than we would normally, just to stay in the business. However, yes, a number of them import juice or wine for blending, and that is that tier 3 category. They can only put on "product of Canada" if it is 75 per cent plus. The law in Ontario is that any wine bottled in Ontario must contain a

**Le sénateur St. Germain:** Vous avez dit que votre production était respectueuse de l'environnement et que votre produit était sûr. Dans votre industrie, y a-t-il eu des contestations de l'usage d'herbicides et de pesticides?

**M. Ross:** Il n'y a pas eu de contestation, mais nous sommes très au courant des niveaux minimum et maximum de certains produits. Notre association nationale a récemment adopté une motion prévoyant une étude sur durabilité de l'environnement et de la production. L'étude est en cours, avec un consultant de l'Ontario. Nous essayons d'y faire participer la Colombie-Britannique pour que nous puissions voir au juste où nous en sommes, sur le plan de l'environnement, et voir si nous pouvons imiter en partie le travail qui se fait en Californie, en Nouvelle-Zélande et en Australie pour assurer la durabilité de la culture de la vigne et de notre industrie.

**Le sénateur St. Germain:** Votre association appuie-t-elle les producteurs biologiques, ou s'agit-il d'un secteur secondaire?

**M. Ross:** Nous les appuyons, mais il s'agit d'une industrie très réduite. Elle ne compte pas beaucoup de producteurs. À titre de président qui doit répondre aux membres et au conseil d'administration, je n'ai pas été saisi de la question. Une grande partie des particularités de la production de vin biologique concernent la vigne. Vous avez entendu aujourd'hui que le climat sec est favorable. La vinification des vins biologiques n'est pas très différente.

**Le sénateur Callbeck:** Vous avez dit que vous vous rendriez la semaine prochaine en Nouvelle-Écosse et que vous rencontreriez des représentants des entreprises vinicoles et des vignerons. Y a-t-il beaucoup d'entreprises vinicoles qui achètent leurs raisins à d'autres producteurs ou produisent-ils eux-mêmes les raisins?

**M. Ross:** Les deux pratiques existent. Je précise que je me rends en Nouvelle-Écosse la semaine prochaine pour une conférence qui portera sur le vin et le raisin.

Nous avons au Canada près de 700 viticulteurs. Il y a seulement 200 entreprises vinicoles. Un bon nombre de nos membres produisent donc eux-mêmes leurs raisins et en achètent à d'autres producteurs. L'Independent Grape Growers' Association de la Colombie-Britannique établit des contrats avec des entreprises. Je suis persuadé que Quail's Gate et Cedar Creek achètent des raisins à des producteurs indépendants. La même pratique s'observe aussi pour certaines marques de vin. On indique le nom des producteurs qui ont des contrats avec Vincor ou Inniskillin. Ils en sont fiers.

**Le sénateur Callbeck:** Y a-t-il beaucoup d'entreprises vinicoles qui importent des raisins des États-Unis?

**Le sénateur Rossiter:** L'an dernier, à cause de l'échec de la récolte, nous avons importé plus que la normale, simplement pour rester en affaires. Néanmoins, il est vrai qu'un certain nombre d'entreprises importent du jus de raisin ou du vin qui est mélangé mais ce sont des vins de troisième catégorie. On ne peut indiquer «produit du Canada» que si la proportion est de 75 p. 100 et plus.

minimum of 30 per cent Ontario grape. That law was changed last year for one year only to allow it to go down to 10 per cent because of the crop failure.

**Senator Callbeck:** Are small wineries more apt to import than the big ones?

**Mr. Ross:** No, small wineries are based on their winery and their grapes. Many of the smaller wineries evolve out of grape growers who decide to value-add, and that is how they go forward. I would say very few small wineries import grape. Their business is based on their own grapes or contracted grapes in the region.

**Senator Hubley:** You gave us many examples of other countries providing subsidies to their wine industry. We have looked at the agricultural sector here in Canada. It is something that different commodities have asked for, but we are always cautious that if we do that we will be challenged under the free trade agreements. Are these subsidies as direct? Is the \$3 billion that the EU gives to the wine industry a direct subsidy, or is it under some other guise?

**Mr. Ross:** No, those 2 billion Euros are largely direct. They break it down. They will buy up bulk wine and subsidize the distillation of that wine for industrial alcohol. They are paying for improving the vines and putting in new vines. As I said, this does not count the subsidies being provided by regional municipalities.

Two years ago Air Canada told us that they served a certain Italian wine on their business class flights because the regional municipality associated with that Italian winery had paid the airline a \$47,000 fee. If the winery does it, we do not mind it. However, this was the same as Nepean doing it.

We are not looking for subsidies. If you look at our request, much of it is some nudging of policies. Except for the reduction in excise tax, which would obviate the need for a Canadian wine market development program renewal. We are not asking for a lot, just a bit to help get us through national wine standards. They are not ongoing things. We are a significant net contributor to federal coffers. You have probably heard from a number that are net drawers from the federal coffers.

**Senator Hubley:** Yes, you gave us those examples.

What is the greatest vulnerability to your industry? There have been many situations over the past year. You mentioned the B.C. forest fires and the Asian ladybug.

En Ontario, la loi veut que le vin embouteillé dans la province contienne au moins 30 p. 100 de raisins de l'Ontario. La loi a été modifiée l'an dernier pour une seule année, à cause de l'échec de la récolte, pour ramener la proportion à 10 p. 100.

**Le sénateur Callbeck:** Les petits établissements vinicoles sont-ils plus susceptibles d'importer que les grands?

**M. Ross:** Non, les petites entreprises ont leur établissement et leur production viticole. Un grand nombre d'entre elles sont au départ des productions viticoles, et elles décident de faire des produits à valeur ajoutée. C'est ainsi qu'elles débutent. Je dirais que fort peu de petites entreprises vinicoles importent des raisins. Elles reposent sur leur propre production de raisins ou en achètent dans la région.

**Le sénateur Hubley:** Vous nous avez donné beaucoup d'exemples d'autres pays qui subventionnent leur industrie vinicole. Nous avons étudié tout le secteur agricole au Canada. On nous a demandé des subventions pour diverses productions, mais nous nous méfions toujours, car nous craignons que les subventions ne soient contestées en vertu des accords de libre-échange. Ces subventions sont-elles aussi directes? Est-ce que les 3 milliards de dollars que l'Union européenne donne à l'industrie du vin sont des subventions directes ou se présentent-elles autrement?

**M. Ross:** Non, ces 2 milliards d'euros sont en grande partie des subventions directes. Il y a divers éléments. On achète du vin en vrac et on subventionne la distillation pour produire de l'alcool industriel. On paie pour améliorer les vignes et en planter de nouvelles. Je le répète, ce chiffre ne comprend pas les subventions accordées par les municipalités régionales.

Il y a deux ans, Air Canada nous a dit qu'elle servait un certain vin italien à ses passagers de la classe affaires parce que la municipalité régionale de l'établissement vinicole en question avait versé 47 000 \$ au transporteur aérien. Si l'entreprise vinicole se comporte de cette façon, nous n'avons pas d'objection, mais c'est un peu comme si Nepean donnait ce genre de subvention.

Nous ne demandons pas de subventions. Regardez ce que nous demandons. Il s'agit en grande partie de rajuster les politiques. Exception faite de la réduction de la taxe d'accise, qui éviterait de renouveler le programme de développement du marché du vin canadien. Nous ne demandons pas grand-chose. Juste un coup de pouce pour faire face aux normes nationales sur le vin. Ce ne sont pas des aides permanentes. Notre entreprise est un contributeur net important pour le Trésor fédéral. Vous avez probablement accueilli un certain nombre d'entreprises qui reçoivent plus d'argent du Trésor qu'elles ne lui en versent.

**Le sénateur Hubley:** Oui, vous nous avez donné des exemples.

Sur quel point votre industrie est-elle la plus vulnérable? Il y a eu bien des difficultés au cours de la dernière année. Vous avez parlé des incendies de forêt en Colombie-Britannique et de la coccinelle asiatique.



Do you foresee any other catastrophes that could happen within what is becoming a very important industry, and what steps should be taken now to assist you? I am thinking of research dollars, by the way. I am wondering if you have any comment on that.

**Mr. Ross:** As I mentioned, ongoing research on the Asian ladybug or any crop problems we might have would be very useful. No one could have predicted the Asian ladybug. It chased aphids on soya. The soya crop was saved but the wine crop was ruined.

We touched earlier on interprovincial trade. I think the representatives from Agriculture and Agri-Food Canada were not totally correct. There is very little B.C. wine in Ontario and very little Ontario wine in B.C. That is a product of listing and purchasing policies of the two liquor boards. In Alberta, it is a mixed situation. Another interesting thing that may or may not happen to the industry is what happens in the provinces.

An issue is E-commerce — the whole world is going to buying on-line. If I buy an Ontario wine on-line today I am fine. However, if I was in Winnipeg and did it, I would run into the interprovincial trade-barrier problem. Anybody that is doing it on the purchase side and on the selling side is probably ultra vires of the regulations.

We have the whole issue of interprovincial trade, E-commerce, and listings in other provinces. Of course, the biggest threat is our weather. We have been lucky because we had tremendous increases in plantings in southern B.C., for example.

Another big pressure — and this is not up to the federal government — relates to the cost of land for wineries. There was an earlier comment that the industry is successful because of land values and land speculation. Where you may have gone from \$10,000 an acre to \$50,000 in Niagara, you will only get the \$50,000 an acre if you sell the land for condominiums. We are trying to preserve the land as agricultural land so you cannot really sell it at that level if it is preserved for agriculture.

People say the Canadian wine industry is healthy because it has boutiques and restaurants and so forth. It has these things because you cannot make enough money growing, nurturing and harvesting your grapes and making a bottle of wine. You have to move on. Gary Pillitteri ran into problems when a lot of his wines were delisted. If your business plan says 60 per cent of your wines will go through the liquor board and suddenly they delist your wine and you cannot get a licence to sell them elsewhere, how do you sell them? You will see consolidation as the wineries have to consolidate. When you see the boutiques or the jazz festivals or the three-star restaurants

Prévoyez-vous d'autres catastrophes qui pourraient frapper ce qui est en train de devenir une industrie très importante. Quelles mesures faudrait-il prendre pour vous aider? Je songe aux budgets de recherche, soit dit en passant. Auriez-vous quelque chose à dire à ce sujet?

**M. Ross:** Comme je l'ai fait remarquer, des recherches suivies sur la coccinelle asiatique ou d'autres problèmes de culture que nous pourrions éprouver seraient très utiles. Personne n'aurait pu prévoir le problème de la coccinelle asiatique. Cet insecte a permis de contrôler les pucerons du soya. La récolte de soya a été sauvée, mais la récolte de raisins a été gâchée.

Tout à l'heure, nous avons dit un mot du commerce interprovincial. Je ne crois pas que les représentants d'Agriculture et d'Agroalimentaire Canada avaient tout à fait raison. Il se vend fort peu de vin de la Colombie-Britannique en Ontario et fort peu de vin de l'Ontario en Colombie-Britannique. C'est la conséquence des politiques de choix de produits et d'achat des deux régies des alcools. En Alberta, la situation est mitigée. Une autre chose intéressante qui peut se produire ou non dans l'industrie est ce qui se passe dans les provinces.

Une question qui se pose est celle du commerce électronique. Le monde entier se tourne vers l'achat en ligne. Si j'achète du vin de l'Ontario en ligne aujourd'hui, je n'ai aucun problème. Toutefois, si je me trouvais à Winnipeg et si je le faisais, je me heurterais au problème des barrières au commerce interprovincial. Il est probable que l'acheteur et le vendeur contreviendraient à la réglementation.

Nous avons toute la question du commerce interprovincial, du commerce électronique et de l'inscription sur la liste des autres provinces. Bien entendu, la pire menace, ce sont les conditions météorologiques. Nous avons eu de la chance. Il y a une augmentation phénoménale des plantations de vignes dans le sud de la Colombie-Britannique, par exemple.

Une autre grande difficulté, mais le gouvernement fédéral ne peut rien, c'est le coût des terres pour les entreprises vinicoles. On a dit tout à l'heure que l'industrie réussissait à cause de la valeur des terres et de la spéculation foncière. Les prix sont peut-être passés de 10 000 \$ à 50 000 \$ l'acre dans la région de Niagara mais on obtient 50 000 \$ l'acre seulement si on vend pour la construction d'appartements en copropriété. Nous essayons de préserver les terres pour l'agriculture. On ne peut pas vendre à ce prix si les terres conservent leur vocation agricole.

Les gens disent que l'industrie canadienne du vin est en bonne santé parce qu'elle a des points de vente, des restaurants et cetera. Elle a ces autres actifs parce qu'elle ne peut pas faire assez d'argent en cultivant la vigne et en produisant du vin. Il faut faire autre chose. Gary Pillitteri a éprouvé des problèmes lorsqu'un grand nombre de ses vins ont été rayés des listes. Si son plan d'entreprise prévoit que 60 p. 100 des vins seront vendus par l'entremise de la régie des alcools et si, du jour au lendemain, les vins sont supprimés de la liste et ne pouvez obtenir de permis pour les vendre ailleurs, comment les vendre? Vous assisterez à des regroupements entre les entreprises vinicoles. Quand on voit c

added to wineries, equate it to the Prairies where the farmer might be working part-time on the weekend and his wife or her husband might be teaching school.

You cannot do it as a farmer. You have to add. When we add, it looks kind of nice — it is restaurants and boutiques.

**Senator Lawson:** You are right about the listing. That was a key problem in British Columbia. We brought in the people in who did the listing to ask what the basis of their decisions was and why they did not have more B.C. wines listed in the early stages. The representative admitted that it was his own bias — he said that everyone knows that B.C. wines are not good wines. They bring in German or French or maybe California but no B.C. wines. The life and death of the industry is in the hands of some civil servant who knew nothing about it. Now that has improved since then.

I agree with Senator Mercer about the issue for making Canadian wines and taking off the surtax. There are two areas, as a committee that we should be dealing with. You are right when they say that regulations have not been formally amended for years and winemaking practices worldwide have far outpaced them. You say that as a result, Canada's food and drug regulations do not reflect modern winemaking technology.

The government said it will do something about regulations for that area and there are so many industries where we are dealing with archaic rules. It will not cost a lot to bring it up to date and keep pace with the industry because it is so far out front.

I also agree with your issues relating to allergens and so on. For heaven's sake, let us do it on the basis of common sense. Let us not be doing things to keep the industry competitive with the rest of the world and then implement silly rules here that negate all of that. There are two major areas where we can support you. I thank you for an excellent presentation.

**Mr. Ross:** We recently discussed the issue of allergen labelling at a meeting in Brussels. We are concerned that this issue is coming up more often throughout the world without any scientific basis. Delegates to this meeting represented about 100 per cent of wine production worldwide. None of them could cite one case of a person being adversely affected, allegedly from one of these allergens in wine — not one case in the world in the history. Health Canada has confirmed that.

At least the Australians and the Europeans are undertaking some studies on this. We would hope that you would support our commendation to Health Canada that before they implement any requirements for allergen labelling, that they look at some of

entreprises vinicoles ouvrir des boutiques ou des restaurants trois étoiles, c'est un peu comme ce qui se passe dans les Prairies, où l'agriculteur a un travail à temps partiel le week-end et son conjoint fait de l'enseignement.

Si on n'arrive pas à s'en tirer uniquement au moyen de l'agriculture, il faut ajouter autre chose. Ces ajouts paraissent bien — ce sont des restaurants et des boutiques.

**Le sénateur Lawson:** Vous avez raison, à propos de l'inscription des produits sur les listes. Cela a été un problème central en Colombie-Britannique. Nous avons convoqué ceux qui dressent ces listes pour leur demander sur quoi ils fondaient leurs décisions et pourquoi ils n'avaient pas plus de vins de la Colombie-Britannique au départ. Le représentant a admis que c'était ses propres préjugés. Il a dit que tout le monde savait que les vins de la Colombie-Britannique n'étaient pas bons. Ils inscrivent sur la liste des vins allemands, français ou californiens, mais pas de vins de la Colombie-Britannique. La vie et la mort de l'industrie dépendent d'un quelconque fonctionnaire qui n'est au courant de rien. La situation s'est améliorée depuis.

Je suis d'accord avec le sénateur Mercer au sujet de la production de vin canadien et de la suppression de la surtaxe. Il y a deux points auxquels le comité devrait s'intéresser. Vous avez raison de dire que la réglementation n'a pas été officiellement modifiée depuis des années, et les pratiques de fabrication du vin dans le monde entier sont largement en avance sur la réglementation. Vous dites que, par conséquent, le Règlement sur les aliments et drogues du Canada n'est pas adapté à la technologie moderne de la fabrication du vin.

Le gouvernement a dit qu'il modifierait le règlement pour ce secteur d'activité, il y a tant d'industries qui doivent se conformer à des règles archaïques. Il n'en coûterait pas très cher de moderniser le règlement et de lui faire ensuite suivre l'évolution de l'industrie. Il tire tellement de l'arrière.

Je suis également d'accord avec vous au sujet des allergènes, par exemple. Faisons donc preuve de bon sens. N'allons pas prendre des mesures pour aider l'industrie à rester concurrentielle, face au reste du monde, pour ensuite tout défaire en appliquant des règles stupides. Il y a deux points importants sur lesquels nous pouvons vous appuyer. Merci de votre excellent exposé.

**M. Ross:** Nous avons discuté récemment de l'inscription des allergènes sur les étiquettes à une réunion à Bruxelles. Nous trouvons inquiétant que cette question surgisse de plus en plus souvent dans le monde entier sans qu'il y ait des fondements scientifiques pour le faire. Les délégués présents à cette réunion représentaient environ 90 p. 100 de la production de vin dans le monde entier. Aucun d'entre eux n'a pu citer un seul cas de préjudice attribuable à l'un de ces produits allergènes présents dans le vin: pas un seul cas dans toute l'histoire du monde entier. Santé Canada l'a du reste confirmé.

Au moins, les Australiens et les Européens réalisent des études sur la question. Nous espérons que vous appuierez la recommandation que nous faisons à Santé Canada, lui demandant de passer en revue certaines de ces études avant



these studies. Health Canada has not conducted any studies on this subject. They could at least require only a minimum amount — parts per million or whatever.

Another thing with respect to listings is very important. A general listing at the LCBO required 1,200 cases of that particular wine. That negated the participation of most of the Ontario wineries. The Wine Council of Ontario was able to negotiate an entry level. They have a small program, but it is an entry level which requires fewer cases.

If you do not get listed with the liquor board in Ontario you have two outlets — in B.C. you have three. In Ontario there is the winery outlet or you can sell direct-list to individual restaurants, which is costly because they might buy only one case and you have to courier it up. This province has tried to emulate what they have in B.C., which is VQA wine stores. There are about 19 of them in B.C., which are old wine licenses that can sell all VQA wines. As you heard earlier, our licenses here allow you to sell only your wine and only your wine produced in Ontario. Even a Vincor store cannot sell its B.C. products here. The Wine Council of Ontario made a case to the current Ontario government. Last week the government said that it would not permit that.

We are working in a highly taxed and regulated industry. It is a poster child that is kind of sexy. We are working with Foreign Affairs Canada and getting this wine into all our embassies. As you know, John Ralston Saul is a tremendous champion of Canadian wine and has done much to promote Canadian wine both in Canada and abroad.

There are some things that can be done — that would not require a lot of money — to improve our environment and help us succeed.

**The Chairman:** Mr. Ross, on behalf of the committee, I thank you for an excellent presentation. You have left us with some recommendations and as we hear further witnesses and start to look at recommendations in our final report we will keep some of your comments in mind.

**Senator Mercer:** I hope that the Steering Committee will consider inviting representatives from Taste of Nova Scotia to come and tell you about value-added products. That is one example. There may be others across the country of groups doing just what we have been talking about.

**The Chairman:** That is a good idea.

The committee adjourned.

d'imposer des exigences sur l'étiquetage des allergènes. Santé Canada n'a fait aucune étude sur la question. Le ministère pourrait au moins se contenter de n'imposer qu'une teneur minimum, en nombre de parties par million, par exemple.

Une autre chose est fort importante, à propos de l'inscription des produits sur les listes. Pour l'inscription générale à la RAO, il faut fournir 1 200 caisses du vin en question. Cette exigence était un obstacle pour la plupart des entreprises vinicoles de l'Ontario. Le Wine Council of Ontario a pu négocier un volume plus faible pour la première inscription. Il y a maintenant un programme modeste, mais c'est pour les nouveaux fournisseurs, pour qui le nombre de caisses a été réduit.

Le producteur qui ne peut faire accepter ses vins à la régie des alcools a deux autres points de vente en Ontario et trois en Colombie-Britannique. En Ontario, il y a le point de vente de l'établissement vinicole ou la vente directe aux restaurants, ce qui coûte cher, parce que les restaurants n'achètent parfois qu'une caisse, et il faut l'expédier par messagerie. La province a essayé d'imiter ce qu'on trouve en Colombie-Britannique, les commerces de vins VQA. On en compte environ 19 en Colombie-Britannique. Ce sont des permis anciens qui permettent de vendre tous les vins VQA. Comme vous l'avez entendu tout à l'heure, les permis ontariens ne permettent de vendre que son vin à soi et seulement le vin produit en Ontario. Même un point de vente Vincor ne peut vendre ses produits de la Colombie-Britannique ici. Le Wine Council of Ontario a fait valoir sa cause auprès du gouvernement de l'Ontario. La semaine dernière, le gouvernement a dit qu'il n'autoriserait pas cette pratique.

Notre industrie est lourdement imposée et réglementée. Notre secteur se présente plutôt bien. Nous travaillons avec Affaires étrangères Canada pour faire servir nos vins dans toutes nos ambassades. Comme vous le savez, John Ralston Saul est un grand défenseur des vins canadiens et il a beaucoup fait pour assurer la promotion au Canada et à l'étranger.

Il y a des mesures envisageables qui ne coûtent pas cher et peuvent améliorer notre situation et nous aider à réussir.

**Le président:** Monsieur Ross, au nom du comité, je vous remercie de votre excellent exposé. Vous nous avez communiqué vos recommandations. En écoutant d'autres témoins et en étudiant les recommandations de notre rapport final, nous ne perdrons pas de vue vos observations.

**Le sénateur Mercer:** J'espère que le comité directeur envisagera d'inviter des représentants de Taste of Nova Scotia pour qu'ils vous parlent de leurs produits à valeur ajoutée. C'est là un exemple. Il peut y avoir un peu partout au Canada d'autres groupes qui ont précisément le genre d'activité dont nous avons parlé.

**Le président:** Excellente idée.

La séance est levée.







*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Public Works and Government Services Canada –  
Publishing and Depository Services  
Ottawa, Ontario K1A 0S5

*En cas de non-livraison,  
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada –  
Les Éditions et Services de dépôt  
Ottawa (Ontario) K1A 0S5

#### WITNESSES

**Tuesday, April 27, 2004**

*From Quail's Gate Estate Winery:*

Tony Stewart, Proprietor.

**Thursday, April 29, 2004**

*From Agriculture and Agri-Food Canada:*

Gary B. Koestler, Deputy Director, Eastern Hemisphere Division,  
International Trade Policy Directorate;

Michael Presley, Director General, Food Value Chain Bureau,  
Food Safety and Quality, International Issues.

*From the Canadian Vintners Association:*

Bill Ross, President.

#### TÉMOINS

**Le mardi 27 avril 2004:**

*De Quail's Gate Estate Winery:*

Tony Stewart, propriétaire.

**Le jeudi 29 avril 2004:**

*D'Agriculture et Agroalimentaire Canada:*

Gary B. Koestler, directeur adjoint, Hémisphère oriental, E  
des politiques de commerce international;

Michael Presley, directeur général, Bureau de la chaîne d  
des aliments, Salubrité et qualité des aliments, Q  
international.

*De l'Association des vinicultures du Canada:*

Bill Ross, président.





Third Session  
Thirty-seventh Parliament, 2004

## SENATE OF CANADA

---

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

# Agriculture and Forestry

*Chair:*  
The Honourable DONALD H. OLIVER

---

Tuesday, May 4, 2004

---

Issue No. 9

**Sixth meeting on:**  
The development and marketing of value-added  
agricultural, agri-food and forest products

---

WITNESS:  
(See back cover)

Troisième session de la  
trente-septième législature, 2004

## SÉNAT DU CANADA

---

*Délibérations du Comité  
sénatorial permanent de l'*

# Agriculture et des forêts

*Président:*  
L'honorable DONALD H. OLIVER

---

Le mardi 4 mai 2004

---

Fascicule n° 9

**Sixième réunion concernant:**  
Le développement et la commercialisation de produits  
agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée

---

TÉMOIN:  
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON  
AGRICULTURE AND FORESTRY

The Honourable Donald H. Oliver, *Chair*

The Honourable Joyce Fairbairn, P.C., *Deputy Chair*  
and

The Honourable Senators:

* Austin, P.C., (or Rompkey, P.C.) Callbeck Gustafson Hubley LaPierre Lawson	* Lynch-Staunton (or Kinsella) Mercer Ringuette St. Germain, P.C. Sparrow Tkachuk
--	---

\* *Ex Officio Members*  
(Quorum 4)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE  
L'AGRICULTURE ET DES FORÊTS

*Président:* L'honorable Donald H. Oliver

*Vice-présidente:* L'honorable Joyce Fairbairn, c.p.  
et

Les honorables sénateurs:

* Austin, c.p. (ou Rompkey, c.p.) Callbeck Gustafson Hubley LaPierre Lawson	* Lynch-Staunton (ou Kinsella) Mercer Ringuette St. Germain, c.p. Sparrow Tkachuk
---	---

\* *Membres d'office*  
(Quorum 4)

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Tuesday, May 4, 2004  
(14)

[English]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met at 6:20 p.m., this day, in room 705, Victoria Building, the Chair, the Honourable Donald H. Oliver, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Callbeck, Lawson, Mercer, Oliver, St. Germain, P.C., and Tkachuk (6).

*In attendance:* From the Research Branch of the Library of Parliament: Frédéric Forge and Marc Leblanc.

*Also in attendance:* The official reporters of the Senate.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Monday, February 16, 2004, the committee continued its examination of issues related to the development and marketing of value-added agricultural, agri-food and forest products, on the domestic and international markets. (*For a complete text of the order of Reference see proceedings of the committee, Issue No. 5.*)

WITNESS:

*From the Cool Climate Oenology and Viticulture Institute, Brock University:*

Linda Bramble, Industry Liaison.

The Chair made an opening statement.

Ms. Bramble made a presentation and answered questions.

The Chair made a closing statement.

At 7:20 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

*La greffière du comité,*

Keli Hogan

*Clerk of the Committee*

PROCÈS-VERBAL

OTTAWA, le mardi 4 mai 2004  
(14)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 18 h 20, dans la pièce 705 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Donald H. Oliver (président).

*Membres du comité présents:* Les honorables sénateurs Callbeck, Lawson, Mercer, Oliver, St. Germain, c.p., et Tkachuk (6).

*Également présents:* De la Direction de la recherche parlementaire, Bibliothèque du Parlement: Frédéric Forge et Marc Leblanc.

*Aussi présents:* Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le lundi 16 février 2004, le comité poursuit son examen des questions liées au développement et à la commercialisation de produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée sur les marchés national et international. (*L'ordre de renvoi figure dans le fascicule n° 5 du comité.*)

TÉMOIN:

*Du Cool Climate Oenology and Viticulture Institute, Université Brock:*

Mme Linda Bramble, Liaison avec l'industrie.

Le président fait une déclaration.

Mme Bramble fait une déclaration et répond aux questions.

Le président fait une déclaration.

À 19 h 20, le comité suspend ses travaux qu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:



## EVIDENCE

OTTAWA, Tuesday, May 4, 2004

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 6:20 p.m. to examine the issues related to the development and marketing of value-added agricultural, agri-food and forest products, on the domestic and international markets.

Senator Donald H. Oliver (*Chairman*) in the Chair.

[*English*]

**The Chairman:** As you know, after we finished our study on BSE, we are now studying value-added products. The reason for doing this study is, a number of farmers have said they work long hours, day and night, and there is not enough money being left at the farm gate. Is there anything that could be done to add value to the products they produce so more money could stay at the farm?

With that as our basis, we have been hearing a number of witnesses on a number of products ranging from beef products, wheat, grape, cheese and others. We are trying to find out just what types of things farmers, farm organizations and other groups across Canada are doing to add value, so that they can put more money ultimately in the pockets of those in the farm community.

This evening, I am pleased to advise that our guest witness is Ms. Linda Bramble from the Cool Climate Oenology and Viticulture Institute at Brock University, where she teaches a general interest course in wine appreciation and a professional development program in wine sales and service. She is a certified sommelier and hosts a weekly wine and food show. Ms. Bramble has recently completed research on winery tourism producing a training program for excellence in retail sales, as well as a self-assessment guide for excellence in wine tourism for new winery owners.

As adjunct professor in the faculty of business, she has taught entrepreneurship and consults on leadership development and wine marketing.

With that very impressive background, Ms. Bramble, we are looking forward to hearing from you.

**Ms. Linda Bramble, Industry Liaison, Cool Climate Oenology and Viticulture Institute, Brock University:** It is a pleasure to be here today. I will speak to issues related to value-added challenges and opportunities as they relate to the wine industry of Canada. I will use the wine industry as an illustration, with hope that there are lessons to be gleaned that, perhaps, could be applied in other parts of the agricultural and forestry industries.

I will speak to six questions.

I will first address the questions what are the barriers to interprovincial trade and how does the Canadian wine industry develop and market higher value-added products? I will also be

## TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mardi 4 mai 2004

Le comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui à 18 h 20 pour étudier les questions liées au développement et à la commercialisation de produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée sur les marchés national et international.

Le sénateur Donald H. Oliver (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

**Le président:** Comme vous le savez, après l'étude que nous avons faite sur l'EBS, nous entamons une étude sur les produits à valeur ajoutée. La décision de faire cette étude est survenue suite aux déclarations des fermiers concernant leurs longues heures de travail, de jour comme de nuit, et le fait qu'il ne reste pas suffisamment d'argent à la ferme. Y a-t-il quoi que ce soit que l'on puisse faire pour ajouter de la valeur à leur produits afin qu'il reste plus d'argent à la ferme?

Dès lors, nous avons entendu des témoignages sur plusieurs produits, notamment des produits du boeuf, blé, raisins, fromages et autres. Nous essayons de voir ce que font les fermiers, les associations de fermier et d'autres groupes au Canada pour ajouter de la valeur afin que les membres des communautés agricoles puissent en bout de ligne gagner un peu plus d'argent.

Nous avons le plaisir de recevoir ce soir, Mme Linda Bramble du Cool Climate Oenology and the Viticulture Institute de l'Université Brock, où elle enseigne des cours généraux sur l'appréciation du vin et s'occupe d'un programme de perfectionnement professionnel en services à la clientèle et vente de vin. Elle est sommelière certifiée et anime une émission chaque semaine hebdomadaire sur la gastronomie et le vin. Elle a réalisé une étude sur le tourisme vinicole et produit un programme de formation pour l'excellence de la vente au détail, ainsi qu'un guide d'auto-évaluation pour l'excellence du tourisme vinicole, à l'intention des nouveaux propriétaires de vinerie.

Professeure auxiliaire à la faculté du commerce, elle a enseigné l'entrepreneuriat et donne des conseils sur le développement des qualités de chef et sur la commercialisation du vin.

Avec ce bagage très impressionnant, madame Bramble, nous avons hâte d'entendre ce que vous avez à dire.

**Mme Linda Bramble, Liaison avec l'industrie, Cool Climate Oenology and Viticulture Institute, Université Brock:** C'est un plaisir d'être ici aujourd'hui. Je vais aborder les questions liées aux défis et aux débouchés relatifs aux produits à valeur ajoutée dans le secteur vinicole du Canada. Je prendrai l'industrie vinicole pour exemple, dans l'espoir qu'il y a des leçons à tirer qui seront peut-être, appliquées à dans d'autres secteurs de l'agriculture et des forêts.

Je traiterai six questions.

Je commence par les questions: quels sont les obstacles au commerce interprovincial et comment l'Industrie vinicole canadienne procède-t-elle pour élaborer et commercialiser de

speaking to what needs to be done to increase market share, and the issues relating to national standards. Finally, I will look at how standards are used as marketing tools and what research is currently underway, both nationally and regionally. I will conclude with a summary of my recommendations.

My remarks are based on a series of interviews I conducted this past year with a number of leaders within our industry. This went to preparing a report that was delivered in Avignon, France, last month. Linda Franklin, president of the Wine Council of Ontario, also graciously provided assistance. My remarks today are also based on my observations as an educator and writer for the past 22 years.

What are the barriers to interprovincial trade? Although trade is often tedious and cumbersome, for the most part the barriers to trade have been eliminated. There is, however, a much more serious barrier, and that is one of attitude. We are finding that there does not seem to be a general commitment by our nation's liquor boards to buy Canadian. When they do buy Canadian, it is usually those products that are available from their own wine jurisdictions and their own regions. We find that it is extremely difficult to find wines from other wine-producing provinces on our respective provincial shelves.

My recommendation is that government-controlled liquor boards should be given a strong mandate by the federal government to partner in a much more serious way with the domestic industry. The rationale for that, as I am sure you are all aware, is that selling wine to a domestic market adds value to the economy. A recent KPMG study, "Economic Impact of the Ontario Wine Industry on the Economy of the Province of Ontario in 1999, Final Report 2000," showed that the economy gains \$3.88 for each bottle of domestic wine sold as compared with 46 cents for a foreign wine sale. Obviously, it is much more profitable for our own economy to buy domestic.

My second question is: How does the Canadian wine industry develop and market higher value-added products? I am dividing this question into two parts.

First, I will look at how the Canadian wine industry developed its value-added products. As you know, there has been a sea change in the quality of wine in Canada. The task has not been one of simply marketing the product. The industry has had to start from a deficit position in respect of consumer acceptance. Not many jurisdictions had to overcome that stigma. The industry also had to convince consumers that it had gone through a complete transformation. As you are well aware, we are now producing wines of highly acclaimed quality.

Given the present level of the product, it is my view that, perhaps, it could be used as a model for the development and marketing of other agricultural products. I submit it would be important to start with a brief understanding of today's

produits à grande valeur ajoutée? Je parlerai aussi de ce qu'il faut faire pour augmenter la part du marché et des questions relatives aux normes nationales. Finalement, je parlerai des normes utilisées comme instrument de commercialisation et des recherches en cours, au niveau national et régional. Je terminerai par un résumé de mes recommandations.

Mes remarques sont tirées d'une série d'entrevues que j'ai eues l'année dernière avec des dirigeants de notre industrie. Ces remarques m'ont servi à préparer un rapport présenté à Avignon, en France, le mois dernier. Linda Franklin, présidente du Wine Council of Ontario, a gracieusement offert son aide. Mes remarques d'aujourd'hui sont aussi fondées sur des observations faites à titre d'enseignante et d'écrivaine durant ces 22 dernières années.

Quels sont les obstacles au commerce interprovincial? Souvent longs et pénibles à surmonter, les obstacles réglementaires au commerce interprovincial ont pour la plupart été éliminés. Toutefois, il est un obstacle plus grave qui est plus difficile à vaincre, et c'est celui des attitudes. Au pays, nos régions des alcools ne semblent pas très enclines à favoriser l'achat de produits canadiens. Lorsqu'elles le font, elles ont tendance à écarter les vins de l'extérieur de la région. C'est la région qui a préséance. Il est très difficile de trouver des vins des autres provinces vinicoles sur les tablettes des succursales de notre régie provinciale.

Je propose que le gouvernement fédéral oblige les Régies des alcools à s'associer beaucoup plus étroitement avec l'industrie canadienne. Cela se justifie, je suis sûre que vous en êtes forts conscients, par le fait que la vente du vin sur le marché intérieur ajoute de la valeur dans l'économie. Selon une récente étude de KPMG, «Economic Impact of the Ontario Wine Industry on the Economy of the Province of Ontario in 1999, Final Report 2000», chaque bouteille de vin de pays rapporte 3,88 \$ à l'économie contre 0,46 \$ pour une bouteille de vin étranger. Il est évident que l'achat de vins canadiens rapporte plus à notre économie.

Ma deuxième question: comment l'industrie vinicole canadienne procède-t-elle pour élaborer et commercialiser des produits à plus grande valeur ajoutée? Je vais diviser cette question en deux parties.

Je vais d'abord parler de la façon dont l'industrie vinicole canadienne procède pour élaborer des produits à plus grande valeur ajoutée. Comme vous le savez, la qualité des vins canadiens s'est beaucoup améliorée. Il ne s'agissait pas simplement de commercialiser le produit. L'industrie a un retard à rattraper pour se gagner la faveur du consommateur. Peu de pays ont dû affronter ce défi. L'industrie a dû convaincre le consommateur qu'elle s'était complètement transformée. Comme vous en êtes fort conscients, nous produisons aujourd'hui des vins d'une grande renommée.

Compte tenu qu'il est maintenant de grande qualité, le produit pourrait servir, à mon avis, de modèle pour élaborer et commercialiser d'autres produits agricoles. Examinons rapidement le consommateur d'aujourd'hui. «L'ancien



consumer. The "old consumer" — not by age, but those who purchased in the 1950s to 1970s — sought convenience and a wide range of products at low prices.

The new consumer, however, is motivated by a very different quest — the quest for authenticity. The added value they seek is in authentic products. They look for products that are natural, located in a specific time and place, and they will, if the experience is intriguing enough, travel to bear witness to that authenticity. To be authentic is to be seen as having better value than something mass-produced by an unseen, indifferent manufacturer. This would be true in any part of the agricultural sector as well as forestry.

Agricultural products, the countryside in general and wine, in my case in particular, lend themselves dramatically to filling the quest for authentic products and experiences. So the question is: How is the wine industry developing and adding value to the product? One is through wine tourism. A lot of investment has gone into developing magnificent facilities and making sure that new entrants to the industry are market-ready, paying attention to how the people who serve the public are trained, and excellence in retail sales and licensee sales.

Another way the industry is being developed is through research. The Cool Climate Oenology and Viticulture Institute, is conducted research on wine, winery tourism, viticulture and wine-making as we speak. The Wine Council of Ontario has also engaged in a number of studies that inform strategic directions. Also, individual wineries engage in their own research. Much of it is proprietary, but they share much of their research.

I do want to stress, however, that a fundamental way to develop the industry through research has been abolished in many provinces — that is, the abolition of many of the extension services. In our case, that abolition of the extension services is limiting our producers to solve the day-to-day problems. My institute is concerned with applied research as well as basic research, but day-to-day problems languish for the most part because we do not have that service of the extension services.

Developing the industry through linkages has been an intriguing development in our industry in particular. A number of years ago — through a federal grant, I might add — A Taste of Niagara was developed. This program linked farmers with chefs for certain produce. In other words, a chef wanting blue potatoes could contract with a local farmer, and that farmer could grow specifically for that chef. It is a popular service now, and many restaurants have hired their own "foragers" to seek out farmers to develop special products for our local chefs.

consommateur» — pas en fonction de l'âge, mais ceux qui achetaient entre les années 50 et 70 — recherchaient la commodité et un grand choix de produits à bas prix.

Toutefois, ce qui motive le nouveau consommateur, c'est la quête d'authenticité. La valeur ajoutée recherchée dans le produit, c'est son authenticité. Un nouveau consommateur recherche des produits qui sont naturels, définis dans le temps et l'espace, et il sera prêt, si sa curiosité est piquée suffisamment, à faire un détour pour être témoin de l'authenticité du produit. L'authenticité d'un produit semble lui conférer une plus grande valeur qu'à un autre, produit en série par un fabricant invisible et indifférent. Cela est vrai pour n'importe quel secteur agricole ou forestier.

Les produits agricoles, la campagne en général et le vin en particulier, dans le cas qui nous intéresse, répondent merveilleusement bien à leur soif d'authenticité dans leur quête de produits et d'expériences. La question qui se pose est: Comment l'industrie vinicole procède-t-elle pour élaborer son produit, le vin, et augmenter sa valeur? Le tourisme viticole est l'une des façons. De gros investissements ont été faits pour construire des installations d'une grande splendeur et améliorer l'accueil réservé sur le marché aux nouveaux entrants, pour des séances de formation et des programmes de perfectionnement professionnel des employés, notamment en matière de commerce de détail et de concession.

Le développement de l'industrie se fait aussi au moyen de la recherche. Le Cool Climate Oenology and Viticulture Institute, fait actuellement des recherches sur le vin, les visites de vignobles, la viticulture et la fabrication du vin. Le Wine Council of Ontario a aussi effectué des études pour définir ses orientations stratégiques. Alors que des établissements vinicoles font leurs propres recherches. La plupart de ces recherches sont exclusives, mais les établissements partagent une grande partie des résultats de leurs recherches avec le reste de l'industrie.

Je veux, toutefois, souligner qu'un outil essentiel de développement de l'industrie par la recherche a été aboli dans un grand nombre de provinces — c'est-à-dire les services de consultation. Dans notre cas, cette interdiction des services de consultation rend plus difficile la résolution, par les producteurs, des problèmes quotidiens. Mon institut se préoccupe autant de la recherche appliquée que de la recherche fondamentale, mais la plupart des problèmes quotidiens persistent, car ce service de consultation n'existe plus.

Le développement de l'industrie au moyen de liens a été un progrès fascinant particulièrement dans notre secteur. Il y a quelques années — grâce à une subvention fédérale — le projet Taste of Niagara était entrepris. Ce programme visait à établir des liens entre des agriculteurs et des chefs cuisiniers sur un produit. En d'autres mots, un chef qui voulait des pommes de terre bleues pouvait passer un contrat avec un agriculteur local qui devait les cultiver spécialement pour lui. Ce service est devenu populaire aujourd'hui et de nombreux restaurants ont leurs propres «chasseurs» qui vont à la recherche d'agriculteurs qui fourniront des produits spéciaux aux chefs locaux.

Another way of developing the industry is through major events sponsored by large organizations and by individual wineries. Another is through information sharing, conferences and seminars. Our university held a conference not too long ago called "Bacchus to the Future" where we brought together all stakeholders — namely, industry, trade and scientists — and we learned together. This November there is a conference on culinary tourism that should be intriguing. Five university campuses will work together to conduct research to advance the whole movement toward culinary tourism. It will go for three years. It will not be just one-year research. It is a three-year block.

Regarding information sharing, I cannot underscore enough how well the wine industry works together. We collaborate; we realize that although we are good, we are very small. Because we are small, we cannot operate alone. Our brand is Canada.

**The Chairman:** Does that mean that people in Ontario are working with people in the industry in places like British Columbia?

**Ms. Bramble:** My remarks are more grounded in the way in which our producers work with not only the wineries within Ontario, but also with the stakeholders, the suppliers and the tourism organizations within Ontario.

However, I know through such organizations as the Canadian Vintners Association, other associations and the liquor boards that there are many endeavours where we can bring together more closely our wine-producing communities. We realize we are too small to go it alone. Those are a few ways in which the product is being developed to gain greater value-added.

As to marketing, the usual marketing venues such as the distribution channels of liquor boards, the imprint of the VQA, winery tourism, stores and events, and the media, are continuously being pursued. However, the most significant project in Ontario has been the recent initiative in partnership with the Liquor Board of Ontario, LCBO, to promote Ontario wines. The program is called "WOW," for "wonderful Ontario wines." The LCBO and the wineries worked together to develop a training package that enabled 250 selected stores to be trained just on the products of Ontario. Thus, when a customer wants to know more about a particular Riesling, someone at the store has specific knowledge and training relating to the product. That has been a successful program, and the sales results have borne that out.

In respect of the ways in which other agricultural sectors might improve their value-added products is to improve access to the rural experience. Today's consumers want authentic products. They want to go to the country. They want to experience what that is like.

Un autre moyen de développer l'industrie est d'organiser de grands événements parrainés par de grandes organisations ou par des établissements vinicoles particuliers. Une autre façon est d'organiser des conférences et des colloques pour inciter l'échange d'informations. L'université a organisé, il n'y a pas longtemps, l'événement «Bacchus to the Future» qui a réuni tous les intervenants — notamment, l'industrie, le commerce et des scientifiques — pour qu'ils apprennent les uns des autres. En novembre de cette année, il y aura une conférence sur le tourisme culinaire. Cinq universités collaboreront au niveau de la recherche visant à promouvoir le tourisme culinaire. Le projet devrait se poursuivre sur un horizon de trois ans.

En ce qui concerne les échanges d'informations, je ne peux assez insister sur les excellents échanges d'information au sein de l'industrie. Nous collaborons; nous sommes conscients du fait que même si nous sommes bons, nous sommes très petits et pour cette raison, nous ne pouvons fonctionner seul. Notre marque est le Canada.

**Le président:** Cela veut-il dire que des gens de l'Ontario collaborent avec des gens de l'industrie dans des endroits comme la Colombie-Britannique?

**Mme Bramble:** Mes remarques signifiaient plus que nos producteurs collaborent non seulement avec les établissements vinicoles dans l'Ontario, mais aussi avec les intervenants, les fournisseurs et les agences de tourisme de l'Ontario.

Toutefois, je sais, par le biais d'organisations comme la Canadian Vintners Association, d'autres associations et la Régie des alcools que nous pouvons faire encore plus pour établir une collaboration plus étroite entre nos communautés vinicoles. Nous réalisons que nous sommes trop petits pour travailler seul. Voilà quelques façons pour élaborer le produit et augmenter sa valeur.

En ce qui concerne la commercialisation, les rencontres habituelles tels que les circuits de commercialisation de la Régie des alcools, l'appellation VQA, le tourisme viticole, les magasins de vins, les événements et les médias sont toujours bien courus. Toutefois, le récent partenariat avec la Régie des alcools de l'Ontario pour promouvoir les vins ontariens est le plus important projet en Ontario. Le programme s'appelle «WOW», «wonderful Ontario wines». La Régie des alcools de l'Ontario et les établissements vinicoles collaborent pour élaborer un programme de formation qui permettra à des employés de 250 succursales choisies de suivre une formation uniquement consacrée aux produits de l'Ontario. Donc, si un client a une question sur un Riesling particulier, un employé aura reçu une formation et acquis des connaissances spécifiques à ce produit. Le programme a donné des résultats excellents et les ventes sont là pour le prouver.

Pour augmenter les produits agricoles à valeur ajoutée des autres secteurs de l'agriculture, il faut améliorer l'accès à l'expérience rurale. De nos jours, les consommateurs recherchent des produits authentiques. Ils veulent se rendre à la campagne et voir par eux-mêmes ce qu'il en est.



My other recommendations are to: support entrepreneurs who have an original product to sell; facilitate linkages between suppliers and manufacturers; encourage the development of rural events; support the means of information sharing and learning; and, encourage local cooperation among holders.

The third question is what needs to be done to increase the domestic market share for domestic wines. First, we need to create a more level playing field in Canada. We are one of the largest importers of wine from all the major wine regions, but our producers must surrender to some of the subsidies that these same exporters to Canada have that our producers do not have. That is an unfair disadvantage.

Second, the heavy tax burden that our industry shoulders presents an unfair practice. This tax is, in fact, the highest in the world. I am sure you have heard this from other commentators on the wine industry. Therefore, the recommendation is to make the playing field more level by providing excise tax exemptions for wineries making smaller production levels of VQA-only wines — in other words, the wines that are produced in Canada, not imported from outside offshore.

What needs to be done to increase the market share in export? In respect of Asia it has been straightforward, but in respect of access to the EU, other sectors in the U.S. and other export markets, they need to realize that when they buy Canadian, that product is consistent. My recommendation is to continue to support exporting marketing efforts while attaching some urgency to establishing national standards for wine as has been achieved for other agricultural products.

That leads me to my next question: What are the issues relating to national standards designed to increase quality, assure confidence and increase value-added? My recommendation here is to move forward on standards that will not only complement federal legislation as outlined by the Canada Agricultural Products Act but also bring together the provinces on an agreed upon national standard for wine products.

How are standards used as marketing tools? Not only has it been demonstrated in France, Italy, Spain, and all over the EU, but also in our own Province of Ontario, for instance, where the VQA is legislated in law, it has also alerted the public to the fact that Ontario makes premium wines from some of the world's finest vinifera grape varieties. It has also established a level of consumer confidence shown by the fact that VQA sales have increased by double digits every year since the creation of the system, and the system is so powerful it is now being emulated in several jurisdictions in the United States.

My recommendation is to encourage the provinces of Quebec and Nova Scotia to establish standards of their own and, with the province of British Columbia, legislate those standards into law in order to have the ability to enforce the standards set. All that should be aligned with the national legislation of the Canada Agricultural Products Act.

Mes autres suggestions sont les suivantes: aider les entrepreneurs qui ont un produit original à vendre; faciliter l'établissement de liens entre fournisseurs et fabricants; favoriser la tenue d'événements ruraux; favoriser l'échange d'informations et l'apprentissage. Et favoriser la coopération entre intervenants à l'échelle locale.

La troisième question: que faut-il faire pour augmenter la part du marché des vins canadiens ici? Premièrement, il faut uniformiser les règles du jeu au Canada. Le Canada est un des plus grands importateurs de vin de toutes les grandes régions vinicoles. Cependant, nos producteurs ne bénéficient pas des mêmes subventions que leurs concurrents qui exportent au Canada. C'est une concurrence déloyale.

Deuxièmement, le lourd fardeau fiscal que doit porter notre industrie. Ce fardeau fiscal est en fait le plus élevé au monde. Je suis sûr que vous avez entendu d'autres commentateurs de l'industrie vinicole le dire. Donc, la suggestion vise à mieux uniformiser les règles du jeu en exonérant les petits producteurs de vin VQA des droits d'accise — autrement dit, les vins qui sont produits au Canada, pas ceux qui sont importés de l'étranger.

Que faut-il faire pour augmenter la part du marché des vins canadiens à l'étranger? En Asie, c'est on ne peut plus clair, mais en ce qui concerne l'accès à l'UE, à d'autres secteurs des États-Unis et à d'autres marchés d'exportation, ils doivent réaliser que lorsqu'ils achètent du vin canadien, ils achètent un vin de qualité uniforme. Je suggère de continuer de soutenir les efforts de commercialisation à l'exportation tout en reconnaissant l'urgence d'établir des normes nationales pour le vin comme cela a été fait pour d'autres produits agricoles.

Ce qui m'amène à ma prochaine question: pourquoi des normes nationales visant à augmenter la qualité, la confiance et la valeur ajoutée? Je suggère l'élaboration de normes qui, non seulement compléteront la législation fédérale comme le prévoit la Loi sur les produits agricoles au Canada, mais aussi elles réuniront les provinces autour d'une norme nationale convenue sur les produits vinicoles.

Normes utilisées comme instrument de commercialisation. Cela a été démontré en France, en Italie, en Espagne et dans toute l'Europe, mais aussi dans notre propre province de l'Ontario où, par exemple, la VQA a été inscrite dans une loi, elle aide à sensibiliser le public au fait que l'Ontario produit des vins de qualité supérieure à partir de variétés de raisins vinifera parmi les meilleures au monde. Elle a gagné la confiance des consommateurs puisque les ventes de vin VQA ont augmenté d'au moins 10 p. 100 chaque année depuis l'introduction de l'appellation. L'appellation est si efficace qu'elle est copiée dans plusieurs États américains.

Je suggère d'encourager les provinces du Québec et de la Nouvelle-Écosse à établir leurs propres normes et, avec la Colombie-Britannique, les inscrire dans une loi imposant leur adoption dans le respect de la Loi sur les produits agricoles au Canada.

My last comment today relates to the research being conducted locally and nationally. In Ontario, as I mentioned earlier, the erosion of government extension and research services with the demise of the Vineland Research Station has not only made it more difficult to keep up with the advances in the field, but also difficult to solve immediate problems and problems of a short-term nature. Government funding support is an integral part of the wine sector, as it is in many parts of the world. CCOVI, my institute at Brock University, is conducting research in several areas — in sensory evaluation, flavour development in the vineyard, icewine production, wine marketing, wine tourism, wine sales and service, climate and soil studies, and integrated pest management. However, it is not geared to serve the day-to-day extension needs of our producers.

Therefore my recommendation is to increase government funding support for extension services and research to enable the industry to respond more nimbly to practical problems.

I should be honoured and privileged to respond to any of your questions.

**The Chairman:** Dr. Bramble, thank you very much for that most excellent presentation. You have come up with many good suggestions that can be applied not only to wine but also to many other agricultural products.

You talked about the importance of tourism, doing more research, special projects for special chefs, information sharing, and one of them that really sticks out is what you called "access to the rural experience." Three or four years ago this committee was in Europe with Senator Gustafson and one of the things that the European Community is doing and is funding is what they called the "Doctrine of Multi-functionality." That is to say, you look at many things you can do in your rural community besides just producing a product to encourage people to go back to the farms and economically develop your rural communities. I was fascinated you raised that as one of your options today.

**Senator St. Germain:** You have spoken of the heavy tax burden that our industry has to face. It is borne out that if you buy wines and drink wines you will find that some of the imported wines have excellent quality and they are priced in such a manner that if you are seeking quality you have a tendency to gravitate toward these imported wines. I believe it is strictly on price. It is unfortunate. If we are taxed the highest in the world in our wine industry, what chance is there if there are two bottles of wine and one is imported and has a superior quality, logically that is the one that will move off the shelf.

Is there anything else that can be done? I know this for a fact because I drink red wines. I have noticed that in respect of some of the imported wines from Australia and South Africa, if you go dollar for dollar, you will end up often with a better tasting wine than the imported wines. It is not that there are not good wines in the Canadian version on the shelves but they are priced higher.

Mon dernier commentaire, aujourd'hui, a trait à la recherche faite aux niveaux local et national. Pour l'Ontario, comme je l'ai mentionné plus tôt, l'érosion des services publics en matière de consultation et de recherches, ajoutée à la fermeture de la station de recherches Vineland, a pour effet qu'il est maintenant plus difficile de suivre les progrès dans le domaine et de résoudre les problèmes immédiats et à court terme. Dans bien d'autres pays, le secteur vinicole peut compter sur une aide financière du gouvernement. Le CCOVI de l'Université Brock fait de la recherche en matière d'évaluation organoleptique, de rehaussement de la saveur du raisin dans les vignobles, de production de vin de glace, de commercialisation du vin, de tourisme viticole, de ventes et de services, d'études sur le climat et les sols, de lutttes antiparasitaires intégrées; mais il n'est pas en mesure de répondre aux besoins quotidiens des producteurs en matière de consultation.

Par conséquent, je recommande que le gouvernement augmente l'aide financière aux secteurs de la consultation et de la recherche pour permettre à l'industrie de régler ses problèmes pratiques avec plus de souplesse.

Je me ferai un plaisir de répondre à vos questions.

**Le président:** Madame Bramble, je vous remercie de votre excellent témoignage. Vous avez fait beaucoup de bonnes suggestions qui peuvent être mises en oeuvre non seulement pour le vin mais aussi pour beaucoup d'autres produits agricoles.

Vous avez parlé de l'importance du tourisme, de faire plus de recherches, de projets spéciaux pour des chefs spéciaux, d'échanges d'information et d'une suggestion qui ressort nettement, celle que vous avez appelée «l'accès à l'expérience rurale». Il y a trois ou quatre ans, le comité était en Europe avec le sénateur Gustafson et l'une des choses que la communauté européenne entreprend et finance est ce qu'elle appelle la «doctrine de la multifonctionnalité». C'est-à-dire que vous examinez plusieurs choses que vous pouvez faire dans votre communauté rurale en dehors de la production directe afin d'encourager les gens à retourner à la ferme et à participer à l'essor économique de leur communauté rurale. J'ai été fasciné de voir que ce soit l'une de vos suggestions.

**Le sénateur St. Germain:** Vous avez parlé du lourd fardeau fiscal imposé à notre industrie. Le fait est que si vous achetez des vins et que vous les buvez, vous remarquerez que des vins importés sont d'excellente qualité et que leurs prix signalent bien que si vous recherchez de la qualité, vous aurez tendance à acheter ces vins importés. Je crois que cela est fondé strictement sur le prix. C'est malheureux. Si le plus lourd fardeau fiscal au monde est imposé à notre industrie, il est logique qu'entre deux bouteilles de vin, une étant importée et d'une qualité supérieure, nous achetons celle-là.

Y a-t-il quoi que ce soit d'autre à faire? J'en parle en connaissance de cause puisque je bois du vin rouge. J'ai remarqué que certains vins importés d'Australie ou d'Afrique du Sud sont souvent meilleurs que les vins canadiens qui ont des prix équivalents. Cela ne veut pas dire qu'il n'y a pas de bons vins canadiens à l'étalage, mais ils sont plus chers.



**Ms. Bramble:** Fifty-eight per cent of every bottle of wine goes back to the government, which is not the same in jurisdictions such as Australia or California. That means that far less money going back into the pockets of our producers can be reinvested into vineyards, technology, advancing sales and marketing, et cetera.

**Senator St. Germain:** Is our growing technology of grapes comparable to the Napa Valley? I use the example of Napa Valley because I have been there and I know they have technologies such as sensors and computers to monitor moisture. They have the whole gambit. Are we competitive in that way in our vineyards?

**Ms. Bramble:** I would love to say that we are. Our producers are aware of the technological advances. They also come with a price. Technology is highly capital intensive. Inasmuch as our producers are young — we are only two and a half decades old — we do not have the same kind of evolution on which to base our history. In other words, it was only in 1975 when the birth of our modern industry really began. Jurisdictions such as California and Australia knew they could grow vinifera, which are the better quality grapes. It was not until the late 1970s to mid-1980s when we realized we could grow Riesling, Chardonnay and Pinot Noir. We are still discovering what other reds we can grow well. We are discovering we can grow Pinot Noir well. Believe it or not, we can grow Syrah well.

To your question, senator, when they can afford it, yes, the larger companies, such as Vincor, which is the fourth largest wine company in North America, and Andr s, which is the second largest in Canada, do have sensors in the field. They can sit in their bedrooms and know what is going on and at what temperature their fermentation tanks so, so that if one is too high, the vintner only has to push a button and the cooling sheets will start to pour down on the sides. However, our producers are much smaller, for the most part, and do not have access to that kind of technology. To answer the question of whether we are equal with Napa, no.

I would like to answer a question perhaps you did not, ask and that is whether the quality of our wines is equal to that of many of the wine regions in California. I can demonstrate to you that on many levels of types and styles of wines, indeed they are. On the basis of cool climate to cool climate, when we are compared to a climate such as Burgundy, I can demonstrate that. I have on many occasions. Just last November I had all of the CEOs and their regulators of all of the provinces in Canada gathered at a blind tasting. We have 14 wines, half Canadian, half international, and 13 out of 14 in a blind tasting preferred the Canadian wines. They were paired price for price, blend for blend and variety for variety. I had a Burgundy and I also had a Bordeaux. The Bordeaux was \$29 a bottle and the Canadian blend came from the Okanagan — actually it was a Jackson-Triggs — and that was \$14.95.

Therefore the answer to your question is yes and no.

**Mme Bramble:** Cinquante-huit pour cent de chaque bouteille de vin revient au gouvernement, ce qui n'est pas le cas en Australie ou en Californie. Cela signifie qu'il y a beaucoup moins d'argent qui retourne dans les poches de nos producteurs et qui ne peut être réinvesti dans les vignobles, dans la technologie, la promotion des ventes et la commercialisation, et cetera.

**Le sénateur St. Germain:** Est-ce que, du point de vue technologique, notre culture de la vigne est comparable à celle de la vallée de Napa? Je prends la vallée de Napa comme exemple, car j'y étais et je sais que l'on y utilise des détecteurs et des ordinateurs pour contrôler l'humidité. Ils ont tout le matériel. Est-ce que nos viticulteurs utilisent ce type de technologie?

**Mme Bramble:** J'aurais tellement voulu vous répondre oui. Nos producteurs sont au courant des progrès technologiques. La nouvelle technologie coûte cher et demande beaucoup de capitaux.  tant donné que nos producteurs sont jeunes — nous n'existons que depuis deux décennies et demie — nous n'avons pas les mêmes antécédents historiques. Autrement dit, ce n'est qu'en 1975 que notre industrie a été fondée. La Californie et l'Australie savaient qu'ils pouvaient cultiver l'espèce vinifera, qui est la vigne de meilleure qualité. Ce n'est que vers la fin des années 70 jusqu'au milieu des années 80, que nous avons appris que nous pouvions cultiver du Riesling, du Chardonnay et du Pinot Noir. Nous cherchons encore d'autres rouges que nous pouvons cultiver. Nous venons de découvrir que nous pouvons bien cultiver le Pinot Noir. Croyez-le ou non, nous pouvons aussi cultiver le Syrah.

Pour répondre à votre question, sénateur, lorsqu'ils le peuvent, oui, les grandes compagnies, comme Vincor, qui est la quatrième société vinicole en Amérique du Nord et Andr s, qui est la seconde au Canada, ont installé des détecteurs dans les vignobles. Le viticulteur, à partir de son canapé, surveiller ce qui se passe et suivre la température de ses cuves de fermentation et, si elle est trop élevée, il n'a qu'à appuyer sur un bouton et les panneaux de refroidissement entreront en action. Toutefois, la majorité de nos producteurs sont trop petits et n'ont pas accès à cette technologie. Pour répondre à votre question, nous n'avons pas les mêmes moyens technologiques qu'à Napa.

Je voudrais répondre à une question que vous n'avez peut-être pas posée et qui concerne la qualité de nos vins comparativement à celle de nombreux vins californiens. Je peux vous prouver que plusieurs types et styles de nos vins sont comparables aux vins californiens. En se basant sur une comparaison dans un climat froid, si l'on nous compare à un climat comme celui de la Bourgogne, je peux montrer cela. Je l'ai fait plusieurs fois. Une dégustation anonyme, en novembre dernier, réunissait tous les PDG et leurs responsables de la réglementation de toutes les provinces du Canada. Il y avait 14 vins, sept canadiens, sept étrangers. 13 des 14 des vins préférés étaient des vins canadiens. Ils étaient appariés aux vins étrangers en fonction du prix, des mélanges et de la variété. J'avais un Bourgogne et aussi un Bordeaux. La bouteille de Bordeaux valait 29 \$ et le mélangé canadien venait de l'Okanagan — c'était un Jackson-Triggs —   14,95 \$.

Donc, la réponse à votre question est oui et non.

**Senator St. Germain:** Would we improve our quality if we did go to the advanced technology that Napa has? Has Napa been subsidized by the American government?

I am asking particularly about California because I happen to live on the West Coast and the people of California are our natural cousins.

**Ms. Bramble:** Let me give you an illustration. You may know that California is in the process of being devastated by a little bug called the glassy-winged sharpshooter, which is a vector for Pierce's disease. There is no cure for it and once it hits a vineyard, the stock is wiped out.

In fact, in the late 1800s — 1890 I believe — it struck a little village called Anaheim and they were never able to grow grapes there. They were California's leading wine producer at the time. A few decades later, a fellow by the name of Walt Disney happened to buy property in Anaheim and turned it into a different industry. However, the American industry is putting in millions of dollars to fund research to try to stem and correct that pest problem.

In 2001, we were invaded by a little Asian ladybird beetle — a little orange bug that looks like a ladybug. When it hit the fermentation vats it tainted the wines. Our producers had to dump thousands and thousands of litres of wine because it was no good. We do not have the kind of support from our governments to invest in the research to come up with solutions. Our university has done the best it can with, I believe it was, a \$50,000 grant; however, those kinds of grants do not lead to long-term results and long-term addressing the question. We do not have the same kind of support from our governments that they do in California.

**Senator Mercer:** I enjoyed your presentation. You mentioned that five universities are conducting some research. I assume Brock University is one. What are the other four?

**Ms. Bramble:** There is Guelph University, Ryerson, the University of Windsor, and Humber College.

**Senator Mercer:** Those universities — with the exception of Humber, which is located in Toronto — are all located in southwestern Ontario. I am from Nova Scotia, where I think we are at the infancy stage of our wine industry. I am very excited by what has happened in Niagara and the Okanagan. With our natural beauty, our beaches and all the other things that we have on the East Coast, and I think — if we can create quality wine — we can match the value-added stuff quickly because of what we have at our doorstep.

I am interested to know if there is a way of adding a university, particularly from Nova Scotia, but obviously British Columbia, and perhaps Quebec, would be another one to do?

**Le sénateur St. Germain:** Est-ce que l'utilisation de technologie avancée comme celle utilisés par Napa améliorerait la qualité de nos vins? Est-ce que Napa reçoit des subventions du gouvernement américain?

Ma question vise particulièrement la Californie, car il se trouve que j'ai vécu sur la côte Ouest et que les Californiens sont nos cousins naturels.

**Mme Bramble:** Permettez-moi de répondre à l'aide d'un exemple. Vous savez peut-être que la Californie est sur le point d'être ravagée par un petit insecte appelé le tireur d'élite aux ailes de cristal ou «glassy-winged sharpshooter» qui transmet la maladie de Pierce. Cette maladie est, à ce jour, incurable et tout vignoble qui est en victime est décimé.

En fait, à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle — je crois que c'était en 1890 — la maladie de Pierce a ravagé un petit village appelé Anaheim et depuis, il est impossible d'y cultiver des vignes. À l'époque, cette région produisait le plus de vins en Californie. Quelques décennies plus tard, un homme, du nom de Walt Disney, a acheté des terrains à Anaheim et a créé une nouvelle industrie. Cependant, l'industrie américaine finance, à coup de millions de dollars, des recherches visant à enrayer et à régler ce problème d'infestation.

En 2001, nous avons été envahis par une petite coccinelle asiatique de couleur orange. Quand cet insecte pénétrait dans les cuves de fermentation, il avariât les vins. Nos producteurs ont dû déverser des milliers et des milliers de litres de vins avariés. Nous ne bénéficions pas d'aide de nos gouvernements pour financer des recherches pour trouver des solutions. Notre université a fait de son mieux, avec une subvention qui s'élevait à, je crois, 50 000 \$; cependant, de tels montants ne permettent pas d'obtenir des résultats ou des réponses à long terme. Nos gouvernements ne nous accordent pas le même type d'aide dont bénéficient les Californiens.

**Le sénateur Mercer:** J'ai beaucoup apprécié votre témoignage. Vous avez mentionné que cinq universités faisaient des recherches. Je suppose que l'Université Brock en fait partie. Quelles sont les quatre autres?

**Mme Bramble:** Il y a l'Université de Guelph, de Ryerson, l'Université de Windsor et le Humber College.

**Le sénateur Mercer:** Ces universités — à l'exception du Humber College qui est à Toronto — sont toutes situées dans le sud-ouest de l'Ontario. Je suis originaire de la Nouvelle-Écosse où, je crois, que l'industrie vinicole en est à ses premiers balbutiements. Je suis ravi des progrès accomplis dans les régions de Niagara et de l'Okanagan. Grâce à la beauté de nos paysages, de nos plages et de toutes les autres choses que nous avons sur la côte Est, je crois — et nous pouvons fabriquer un vin de qualité — que nous pouvons augmenter la valeur ajoutée rapidement, grâce à ce que nous avons à portée de la main.

Je voudrais savoir s'il est possible d'ajouter une université, particulièrement de la Nouvelle-Écosse, certainement de la Colombie-Britannique et peut-être du Québec?



My second question is in regard to the removal of the excise duty, which is something we have heard from others. I get nervous that if we remove the excise duty, the provincial government quickly moves in and bumps up the taxes to the extent that the price remains the same. It just means the revenues are going into the provincial coffers as opposed to the federal coffers in Revenue Canada. We talked about removing the excise tax, but we have not heard anyone talk about giving preferential provincial tax breaks to Canadian-produced wine. Has that been addressed by the industry, either from an academic point of view or from a producer's point of view?

**Ms. Bramble:** With regard to your first comment and question, I think you have pointed out a serious omission in the Conference on Culinary Tourism. When I go back — I am on the board — I will suggest that we add representatives from British Columbia, Nova Scotia and Quebec. Thank you very much, senator.

I am also happy to say that we have an arrangement with a university — I have now forgotten its name — in Nova Scotia, an articulation agreement whereby, following your two-year program, students come to ours to finish their baccalaureate degree. I have had three students from Nova Scotia and they are wonderful. I am happy that we have that agreement. We also have a similar agreement with British Columbia.

I am not sure, but possibly we have not explored some kind of support for our producers — in Ontario, in particular — because of NAFTA. I believe that when that was agreed upon, the Americans said that our producers could not have any kind of edge over American products. I think this is probably why that has not been revisited.

**Senator Mercer:** My final question relates to your comment very early in your presentation when you talked about A Taste of Niagara. My colleagues have heard me talk about a program called A Taste of Nova Scotia, which is a similar program where they are trying to blend the marketing of all the products of Nova Scotia, fish as well as agricultural. Our wineries are also involved.

Can that model be copied? Again, I do not think British Columbia needs as much help, but perhaps the Quebec and the Nova Scotia winery industries could use follow Taste of Niagara process. I know, having visited the Niagara peninsula and some of the wineries, how terrific the value-added that is put on the production of grapes and wine is, as it is in the Okanagan.

Is it a template that can be easily transferable and say, if you follow this model with certain adaptations, you should be successful?

**Ms. Bramble:** We started our program in 1996 when we started our program. We took our lead from Nova Scotia and Heather MacLean. She came down and taught us how you

Ma seconde question porte sur l'élimination des droits d'accise mentionnés par d'autres personnes. Je crains que si nous éliminons les droits d'accise, le gouvernement provincial ne tardera pas à augmenter les impôts et les prix des vins ne changeront pas. Ce qui veut simplement dire que les revenus iront dans les coffres provinciaux au lieu d'aller dans les coffres fédéraux de Revenu Canada. Nous avons parlé de l'élimination des droits d'accise, mais personne n'a mentionné des allègements fiscaux provinciaux préférentiels pour les vins produits au Canada. Est-ce que cette question a été abordée par l'industrie, que ce soit d'un point de vue académique ou d'un point de vue de producteur?

**Mme Bramble:** En ce qui concerne votre première question, je crois que vous avez souligné une grave lacune dans la Conférence sur le tourisme culinaire. À mon retour — je suis membre du conseil d'administration — je proposerai que nous ajoutions des représentants de la Colombie-Britannique, de la Nouvelle-Écosse et du Québec. Merci beaucoup, sénateur.

J'ai aussi le plaisir d'annoncer que nous avons un accord avec une université — dont le nom m'échappe pour l'instant — de la Nouvelle-Écosse, en vertu duquel, après un programme de deux ans, les étudiants viennent dans notre université pour se présenter au baccalauréat. J'ai eu trois excellents étudiants de la Nouvelle-Écosse. Je suis très heureuse que nous ayons pu conclure cet accord. Nous avons un accord similaire avec la Colombie-Britannique.

Je ne suis pas sûre, mais il est possible que nous n'ayons pas recherché de l'aide pour nos producteurs — surtout en Ontario — à cause de l'ALENA. Je crois qu'au cours des négociations, les Américains ont déclaré que nos producteurs ne devraient pas avoir un avantage sur les produits américains. Je crois que c'est pour cela que l'on n'est pas revenu sur ce point.

**Le sénateur Mercer:** Ma dernière question se rapporte aux commentaires que vous avez faits au début de votre témoignage à propos du «Taste of Niagara». Mes collègues m'ont entendu parler d'un programme similaire appelé «A Taste of Nova Scotia» qui vise une commercialisation mixte de tous les produits de la Nouvelle-Écosse, poissons aussi bien que produits agricoles. Nos établissements vinicoles y participent aussi.

Est-ce que ce programme peut servir d'exemple? Je répète que je ne crois pas que la Colombie-Britannique ait besoin de beaucoup d'aide, mais peut-être que les industries vinicoles du Québec et de la Nouvelle-Écosse pourraient utiliser le programme «A Taste of Niagara». J'ai constaté, après avoir visité la péninsule du Niagara et quelques établissements vinicoles, la valeur considérable qui est ajoutée dans la production des raisins et du vin, comme c'est le cas dans l'Okanagan.

Est-ce un programme facilement transférable et, s'il est mis en oeuvre avec quelques modifications, donnerait-il des résultats satisfaisants?

**Mme Bramble:** Nous avons lancé notre programme en 1996. Nous avons suivi l'exemple de la Nouvelle-Écosse et les recommandations de Heather MacLean. Elle est venue nous

did it. We loved it so much that we copied it — it was a wonderful model, and it is a healthy model.

The answer to your question is yes, I would endorse it heartily. It works, and it generates hope for sectors such as our farmers, who were leaving the business. In the mid- to late-1990s and mid-1990s, the real unemployment level in Niagara was 16 per cent. Our farmers were leaving the land and going to General Motors for work. We generated this project with the hope to keep more on the land. Using that objective as a measure, that program was very successful because it kept a lot more of our families on the farm.

**The Chairman:** Could you tell us a little bit more about how the project works? How does it keep more people on the farm and what does it actually do? Does it include all the vegetable crops, and wheats and barleys and grains; and in what way does it involve and include them, and how does it add value?

**Ms. Bramble:** The organization put together an inventory of all the suppliers of those products that were grown, raised or processed in the Niagara region and in broader region including Hamilton or Stoney Creek — in other words, a certain radius where distribution would not be an issue.

That inventory of producers — there were pig farmers, cheese makers, wine makers, farmers, fruit growers, vegetable growers, onion producers and so on — was distributed to all the chefs through the chefs' association in Ontario. We had a number of seminars and meetings, which brought them together. We helped them learn what the others were doing. We facilitated various contracts between them. We acted as a kind of conduit for their business transactions.

**The Chairman:** Did it all have to be organically grown?

**Ms. Bramble:** Not necessarily organic in terms of certified organic, but several are organic even though they are not certified as such.

We have producers such as Lakeland Game Meats, where a woman turned her property from a peach orchard into a venison farming operation. Another operation raises quail. If you go to Niagara, you will find Joe Speck's quail in many of our leading restaurants.

**Senator Callbeck:** I have several short questions and one main question. The excise tax exemption was mentioned earlier and I noticed that you are asking for exemption for smaller production level wineries.

**Ms. Bramble:** Yes.

**Senator Callbeck:** Is it not for all wineries?

**Ms. Bramble:** No, it is just for the smaller producers who produce year-to-year and vintage-to-vintage. I have a radio show called *Cheers Niagara* that Senator Oliver was kind enough to mention in his introduction. Last Friday I talked to an organic

montrer comment vous l'aviez mis en pratique. Nous étions tellement impressionnés que nous l'avons copié — c'est à la fois un modèle merveilleux et éclairé.

Alors, la réponse à votre question est oui, je l'appuie entièrement. Il est efficace et il suscite des espoirs dans des secteurs tel que celui de nos agriculteurs qui abandonnaient leurs fermes. Dans la deuxième partie des années 90, le taux de chômage réel dans la région de Niagara s'élevait à 16 p. 100. Nos agriculteurs quittaient leurs terres pour travailler chez General Motors. Nous avons créé ce projet dans l'espoir de diminuer l'exode rural. Cet objectif a été atteint, car un plus grand nombre de familles sont demeurées à la ferme.

**La présidente:** Pouvez-vous nous en dire un peu plus sur la façon dont fonctionne le projet? Comment le programme réussit-il à retenir les gens à la ferme et que fait-il concrètement? Inclut-il toutes les récoltes de légumes, le blé, l'orge et les céréales; comment sont-elles incluses et de quelle façon ajoute-t-il de la valeur?

**Mme Bramble:** L'organisation a établi une liste de tous les fournisseurs des produits cultivés et traités dans la région de Niagara et dans une région plus grande incluant Hamilton ou Stoney Creek — autrement dit, dans une certaine région où la distribution ne poserait pas problème.

Cette liste des producteurs — il y avait des éleveurs de cochons, des fromagers, des agriculteurs, des fructiculteurs, des maraîchers et des producteurs d'oignons, et cetera — a été distribuée à tous les chefs par le biais de l'association des chefs cuisiniers de l'Ontario. Nous avons organisé des colloques et des réunions afin qu'ils se rencontrent. Nous leur avons communiqué ce que faisaient les autres. Nous les avons aidés à conclure des contrats entre eux. Nous avons été en quelque sorte un point de transit pour leurs transactions commerciales.

**La présidente:** Est-ce que les produits devaient tous être biologiques?

**Mme Bramble:** Pas nécessairement biologiques dans le sens de certifiés biologiques, mais plusieurs sont biologiques même s'ils ne sont pas certifiés comme tels.

Nous avons des producteurs comme Lakeland Game Meats où une femme a converti son verger de pêches en une entreprise d'élevage de gibier. Une autre entreprise élève des cailles. Si vous allez à Niagara, vous verrez que les menus d'un grand nombre de nos plus grands restaurants offrent des cailles de Joe Speck.

**Le sénateur Callbeck:** J'ai plusieurs petites questions et une grande question à vous poser. L'exemption des droits d'accise a été mentionnée tout à l'heure et j'ai remarqué que vous demandiez l'exemption pour les petits viticulteurs.

**Mme Bramble:** Oui.

**Le sénateur Callbeck:** Pas pour tous les établissements vinicoles?

**Mme Bramble:** Non, seulement pour les petits viticulteurs qui produisent année par année et vendanges par vendanges. J'anime une émission radiophonique appelée *Cheers Niagara* que le sénateur Oliver a eu la gentillesse de mentionner dans son



grower whose winery is called Frog Pond. Two winters ago, we had a devastating cold snap in January and the temperature dropped to minus 26 degrees Celsius. This grower lost his entire crop of Merlot grapes. Out of 10 acres, that is a pretty substantial hole. Larger producers such as Jackson-Triggs, Château des Charmes, Hillebrand and Peller Estates have residual behind them. That is my recommendation for the smaller producers who do not have that same kind of cash flow.

**Senator Callbeck:** I want to ask about the standard you spoke to for Nova Scotia and British Columbia. Are you advocating different standards for each province or are you advocating that they be harmonized?

**Ms. Bramble:** I am advocating that they be harmonized. British Columbia has not yet legislated its standards and I am advocating that they become law. In any case, those standards should be harmonized.

Some points of contention have gone on for so many years. I am suggesting that they simply get on with it and do it. I do not want to diminish their significance but what could be considered minor details could be worked out. It is necessary for the greater good to have standards set so that we are able to guarantee a certain level of consistency in our international exports.

**Senator Callbeck:** I want to ask a question about the first paragraph of your presentation. As we know, imports represent roughly 66 per cent of our domestic market. In other words, Canadians drink a great deal of imported wines. You do not feel that there is a general commitment by the liquor boards to buy Canadian wines. You have recommended that the government-controlled liquor boards should be given a strong mandate by the federal government to partner in a much more serious way with the domestic industry. How would the federal government do this?

**Ms. Bramble:** I had hope that this committee would come up with the answer to that. I do not know. It is a tough question because it is a provincial matter.

**The Chairman:** You are talking to a former provincial premier.

**Ms. Bramble:** Yes, but I do not know how that could be done. I am here to give you some recommendations on that but without superseding provincial jurisdictions, it is a difficult. Perhaps it could be done by moral suasion, by the report and by hearing from so many of the same people that you have listened to. I am sure that this is what all Canadians are requesting and now it is time to work together. I do not know if it could be done through legislation but I would expect not.

introduction. Vendredi dernier, j'ai parlé à un viticulteur biologique propriétaire d'un établissement appelé Frog Pond. Il y a deux hivers, nous avons connu une vague de froid dévastatrice au mois de janvier et la température a chuté à moins 26 degrés Celsius. Ce viticulteur a perdu toute sa récolte de raisins Merlot. Pour une superficie de 10 acres, c'est une perte assez considérable. Les grands producteurs comme Jackson-Triggs, Château des Charmes, Hillebrand and Peller Estates disposent des valeurs résiduelles. C'est pour cette raison que je recommande cela pour les petits viticulteurs qui ne disposent pas du même capital.

**Le sénateur Callbeck:** Je voudrais vous poser une question sur les normes dont vous avez parlé pour la Nouvelle-Écosse et la Colombie-Britannique. Est-ce que vous appuyez des normes différentes pour chaque province ou une harmonisation des normes?

**Mme Bramble:** J'appuie leur harmonisation. La Colombie-Britannique n'a pas encore légiféré ses normes et je voudrais qu'elle le soit. De toute façon, ces normes devraient être harmonisées.

Quelques points litigieux persistent depuis de nombreuses années. Je suggère qu'ils s'en occupent et qu'ils le fassent. Je ne veux pas diminuer leur importance, mais les petits détails devraient être réglés. Pour l'intérêt supérieur, il est nécessaire d'établir des normes de façon à ce que nous puissions garantir que nos exportations vers l'étranger respectent une certaine uniformité.

**Le sénateur Callbeck:** Je voudrais vous poser une question sur le premier paragraphe de votre témoignage. Comme vous le savez, les importations représentent environ 66 p. 100 de notre marché national. Autrement dit, les Canadiens consomment beaucoup de vins importés. On a l'impression que les régies des alcools ne font pas trop la promotion des vins canadiens. Vous avez recommandé que le gouvernement fédéral devrait conférer un solide mandat aux régies des alcools contrôlées par le gouvernement afin qu'elles collaborent plus sérieusement avec l'industrie nationale. Comment le gouvernement fédéral devrait-il s'y prendre?

**Mme Bramble:** J'espérais que le comité répondrait à cette question. Je ne sais pas. C'est une question difficile, car il s'agit d'une affaire provinciale.

**La présidente:** Vous parlez à un ancien premier ministre provincial.

**Mme Bramble:** Oui, mais je ne sais pas comment cela pourrait être fait. Je suis ici pour vous présenter quelques recommandations à ce sujet, mais sans me substituer à la compétence provinciale, c'est difficile. On y arriverait peut-être par la persuasion, par le rapport et par les témoignages de tous ceux que vous avez entendus. Je suis sûre que c'est ce qu'il faut demander tous les Canadiens et qu'il est temps de travailler ensemble. Je ne sais pas si cela peut être fait au moyen de la législation, mais je ne le crois pas.

**Senator Callbeck:** I have another question on recommendations on page 6. You have listed a number of them, such as improved access to the rural experience. Do you see a role for the federal government?

**Ms. Bramble:** Yes, I do. About one decade ago, I went to a sheep station in New Zealand. I found that sheep station by going through their consulate to find out what kinds of experiences I might enjoy. This sheep station on the south island had worked with the government to take on visitors and teach them all about life on a sheep station.

Such an effort not only enables farmers to upgrade to market ready but also gives them ideas on how to promote their products. I believe that there is a role for government in this.

**Senator Callbeck:** All of your research is available to wineries. Is that correct?

**Ms. Bramble:** Yes, it is available.

**Senator Lawson:** I want to follow briefly on Senator Callbeck's question about Canadian wines on provincial shelves. In my former life a Royal Commission dealt with the B.C. situation many years ago at the onset of the B.C. winery. At that time, you could get Kelowna red wine by the gallon but not much more. Then they began to produce some good wines.

We had many complaints from consumers about why we were not on the shelves. We went to the liquor control board to speak to the person responsible. We asked who made the decisions, whether they had a committee or brought people in from the industry. He said that no, it was his bias that dictated what went on the shelves. We knew that was not good enough so we made a recommendation that mandated they make space for B.C. wines.

The federal government cannot do it unless you use that moral persuasion you mentioned. You have to contact people in the province — not just in the wineries — you have to speak to the liquor boards to tell them what you want on the shelves.

They also need to take some of their partners. It is interesting in the Okanagan Valley because we have all kinds of golf tournaments but the major golf courses downtown are not available for tournaments, so we go to the interior. They plan for 100 or 200 people, contact a golf course to take care of the banquet. Sometimes they can do it and sometimes they cannot. However, sometimes they will say that they can take the golfers on a wine tour. In the last few years a number of wineries have come to seat 150 or 200 people. They have discovered that working in partnership with the golf courses is lucrative for the wineries. They have the benefit of both of those. They talk about

**Le sénateur Callbeck:** J'ai une autre question au sujet des recommandations de la page 6. Vous en énumérez quelques-unes, notamment l'amélioration de l'accès à l'expérience rurale. Pensez-vous que le gouvernement fédéral peut y jouer un rôle?

**Mme Bramble:** Oui. J'ai visité, il y a 10 ans, une ferme ovine en Nouvelle-Zélande. Cette visite m'avait été recommandée par le consulat de ce pays. Cette ferme ovine, située dans la partie sud de l'île, faisait état de tous les aspects de la vie quotidienne d'une ferme ovine avec la collaboration du gouvernement.

Non seulement, ce type d'expérience permet aux agriculteurs de mieux se préparer à la commercialisation de leurs produits, mais de trouver aussi des idées sur la façon de promouvoir leurs produits. Je crois que le gouvernement a un rôle à jouer.

**Le sénateur Callbeck:** Est-ce que tous les établissements vinicoles ont accès à votre recherche?

**Mme Bramble:** Oui.

**Le sénateur Lawson:** Je voudrais poursuivre brièvement la question du sénateur Callbeck concernant les vins dans les magasins provinciaux. Avant d'entrer au Parlement, une commission royale avait examiné la situation en Colombie-Britannique lorsque l'industrie vinicole de la Colombie-Britannique était à ses débuts. À cette époque, on ne pouvait acheter le vin rouge de Kelowna que par gallon. Puis, ils ont produit quelques bons vins.

Nous avons reçu beaucoup de plaintes de la part de consommateurs demandant pourquoi les vins canadiens n'étaient pas sur les tablettes. Nous sommes allés parler au responsable de la régie des alcools. Nous lui avons demandé qui prenait les décisions, si c'était un comité ou des intervenants de l'industrie. Il a répondu non, il était le seul à décider de ce qui devait être mis sur les tablettes. Nous n'avons pas jugé cela suffisamment bon, donc, nous avons fait une recommandation demandant de l'espace dans les tablettes pour les vins de la Colombie-Britannique.

Le gouvernement fédéral ne peut pas le faire à moins que vous ne vous serviez des moyens de persuasion dont vous avez parlés. Il faut communiquer avec les gens dans la province — pas seulement dans les établissements vinicoles — il faut parler aux régies des alcools pour leur dire ce que vous voulez sur les tablettes.

Ils doivent aussi qu'ils parlent avec certains de leurs partenaires. La situation dans la vallée de l'Okanagan est intéressante car il y a plusieurs tournois de golf, mais les principaux terrains de golf du centre-ville n'étant pas disponibles pour les tournois, nous allons dans l'arrière-pays. Ils font leur projet en prévoyant environ 150 à 200 personnes, et communiquent avec les responsables d'un terrain de golf pour organiser le banquet. C'est quelque fois possible, parfois non. Des fois, ils emmènent les golfeurs visiter des établissements vinicoles. Certains établissements vinicoles ont reçu des groupes de 150 à 200 personnes au cours de ces dernières années. Ils ont



approaching the provinces for more shelf space but they should also bring all those people altogether who make a good dollar in the industry. That might be a way of reaching the provinces.

Does anyone have the statistics? I would like to know the percentage of B.C. wine in the B.C. Liquor Control Board. I would like to know what percentage of B.C. wine is on the Ontario shelves, and vice versa. Are we being regional, keeping it all in B.C. and restricting Ontario to access and vice versa? It would be helpful if we had those numbers. It could put pressure on the government if we say to the people of British Columbia that their liquor stores have 15 per cent of this, they only have 2 per cent of that or 4 per cent of another. We might be able to embarrass them into doing something. Any of those things that bring pressure might be helpful.

**The Chairman:** Dr. Bramble, do you have these kinds of statistics or do you know where we can get them?

**Ms. Bramble:** I do not have them, but I would be happy to get them for you. I could not agree more. We do not have any wines from Nova Scotia. On our vintages shelves, we have maybe 10 to 15 wines from British Columbia. We have no wines from Quebec on our shelves in Ontario. That is a travesty.

I would be happy to supply the committee with those statistics if you would care for me to track them down.

**Senator Lawson:** Please do. Some of us feel very strongly. We talk about free trade with the U.S. and Mexico, but it would be nice to have free trade with Canada.

Another pet peeve of mine is Air Canada — even when it was government owned. I am one of those who only drinks Riesling wines, like a German or Ontario or B.C. or California Riesling. They never have them on Air Canada. They have not had them for years and years. You can get them flying overseas but they do not have them here.

Over a period of time, I had 50 complaints. I went to them, they put me in touch with the wine purchaser, and so on. He explained to me why he did this. I said, "Wait a minute, now. Why would you not have some Ontario Rieslings? It is less costly than the French ones. Why not the B.C. Rieslings? It is a good wine that costs less. You are a Canadian airline, funded by Canadian taxpayers. Do you not think you have an obligation to do that?" He replied, "But people prefer French." I said, "They prefer French because there is nothing else to drink. We go back and forth to California all the time. On the California run, go to any grocery store in California and you get a \$5 Riesling, for

réalisé que le partenariat avec les terrains de golf était une collaboration lucrative pour les établissements vinicoles. Ils profitent de ces deux situations. Ils annoncent leur intention de contacter les provinces pour demander plus d'espace sur les tablettes des succursales des régies des alcools, mais ils devraient aussi réunir tous ces gens qui sont de bons clients de l'industrie vinicole. Ce serait un bon argument pour convaincre les provinces.

Quelqu'un a-t-il des statistiques? Je voudrais savoir le pourcentage de vins produits en Colombie-Britannique vendus par la Régie des alcools de Colombie-Britannique. Je voudrais savoir quel pourcentage de vins produits en Colombie-Britannique est vendu en Ontario, et vice versa. Sommes-nous régionalistes? C'est-à-dire tout garder en Colombie-Britannique et interdire l'accès aux vins ontariens et vice versa? Il serait utile d'avoir ces pourcentages. Cela pourrait être un moyen de pression sur le gouvernement si nous annonçons aux résidents de la Colombie-Britannique que leurs boutiques de vins offrent 15 p. 100 de ce produit, seulement 2 p. 100 de cet autre produit ou 4 p. 100 d'un autre produit. Nous pourrions peut-être les forcer à agir. N'importe lequel de ces moyens qui peut exercer une pression peut être utile.

**Le président:** Madame Bramble, avez-vous ces statistiques ou savez-vous où se les procurer?

**Mme Bramble:** Je ne les ai pas, mais je vous les communiquerai avec plaisir. Je suis tout à fait d'accord. Nous n'avons aucun vin de la Nouvelle-Écosse. Dans les rayons des millésimes, nous avons peut-être 10 ou 15 vins britanno-colombiens. Nous n'avons qu'un vin du Québec sur nos tablettes en Ontario. C'est une mascarade.

Je me ferais un plaisir de vous fournir ces statistiques si vous voulez que je les recherche.

**Le sénateur Lawson:** Faites, je vous prie. Certains d'entre nous attachent une grande importance à cette question. Nous parlons du libre-échange avec les États-Unis et le Mexique, mais il serait bien d'avoir un libre-échange à l'intérieur du Canada.

Je vais parler d'une autre de mes bêtes noires Air Canada — même quand elle était propriété de l'État. Je fais partie de ceux qui ne boivent que des vins Riesling, des Rieslings d'Allemagne, de l'Ontario, de la Colombie-Britannique ou de la Californie. Il n'y en a jamais dans les vols d'Air Canada. Il y a de nombreuses années qu'ils ne les ont plus. Ils sont disponibles sur les vols internationaux mais pas sur les vols intérieurs.

À une époque, j'avais reçu 50 plaintes. Je suis allé les avoir, ils m'ont mis en contact avec l'acheteur de vins, et ainsi de suite. Il m'a donné ses raisons. Je lui ai dit: «Une seconde, s'il vous plaît. Pourquoi n'avez-vous pas des Rieslings de l'Ontario? Ils sont moins chers que les Rieslings français. Pourquoi ne pas avoir des Rieslings de Colombie-Britannique? C'est un bon vin qui coûte moins cher. Vous travaillez pour une ligne aérienne canadienne financée par les contribuables canadiens. Ne pensez-vous pas qu'il ait de votre devoir de vendre des vins canadiens?» Il a répondu: «Mais les gens préfèrent les vins français.» J'ai dit: «Ils préfèrent les vins français, car vous ne leur offrez rien d'autre. Nous allo

heaven's sake, for less cost. Why can you not have California wines going that way and B.C. wines coming back this way?" They gave me reasons why they could not do it.

After all my 50 complaints, I was at the APEC conference and met the president and CEO of Air Canada. I said, "I want a word with you." He said, "Senator Lawson. You are the one with all the complaints about wines?" I said, "Yes." I said, "Why do not you have them on there?" He said, "Well, senator, nobody drinks Riesling any more." I said, "I knew you were going to give me that answer. Before I came here, I went to the Library of Parliament and asked tell me how many litres of Riesling wine were imported into Canada last year." He said, "Did you get the numbers?" I said, "Yes; nine million litres. If no one is drinking it, who is pouring it down the sewer?" He said, "Oh, I did not know that." I said, "Yes, but why will you not change it?" They still have not changed it. I wrote and complained. I am paying business class fare, which is now \$4,500 return, and I am getting zero class wine service. Why would they not just have one? I can order a special meal and you can put that out for me. When I want a special meal, get me a bottle of B.C. or Ontario Riesling and put it on there. I cannot do that.

I get very upset because it is our own airline. They are looking for all kind of financial support, and so on. If I give them any support, it will be conditional. That is a pet peeve.

**The Chairman:** Dr. Bramble, you came here to give us some information and now you have a real problem that we are asking you to solve. What is the answer to Senator Lawson's riddle about the non-service of Riesling wines in Canada? What is the answer to that?

**Ms. Bramble:** I would disagree with the president of Air Canada. Riesling, on the contrary, is on the rise.

**Senator Lawson:** Very much so.

**Ms. Bramble:** It is a wonderful, wonderful varietal wine. What is the question again, senator? I got sidetracked. I love Riesling.

**Senator Lawson:** Why will they not carry Canadian wines on the airline?

**Ms. Bramble:** It is what I call the pitfall of the label. Wine is a very intimidating product. It is a sure thing, if you like French wines, because all French wines, the assumption goes, are better wines. You will not be embarrassed or humiliated if you ask for a French wine.

I think it is as simple as that. It is also, what other countries call the "tall poppy syndrome." Many Canadian consumers, if they feel that any one of our own industries gets a little too tall and too big for its own breeches, they will knock it down. We do not have enough faith in our own product. That is another barrier of attitude that we do have that is being reflected on our liquor

en Californie tout le temps. En Californie, allez dans n'importe quelle épicerie et vous y trouverez un Riesling pour 5 \$ et même moins. Pourquoi ne pas avoir des vins californiens qui viennent de ce côté et les vins britanno-colombiens qui partent de l'autre? Ils m'ont expliqué pourquoi ils ne pouvaient pas le faire.

Après mes 50 plaintes, j'étais à la conférence de l'APEC et j'ai rencontré le président-directeur-général d'Air Canada. Je lui ai demandé si je pouvais lui parler. Il a répondu: «Sénateur Lawson. Êtes-vous celui qui a toutes ces plaintes au sujet des vins?» J'ai dit: «Oui, pourquoi n'offrez-vous pas ces vins à bord des avions?» Il a répondu: «Eh bien! sénateur, personne ne boit plus de Riesling.» J'ai dit: «Je savais que vous alliez me répondre ainsi. Avant de venir ici, j'étais à la Bibliothèque du Parlement et j'ai demandé qu'on me dise combien de litres de vin Riesling ont été importés au Canada l'année dernière.» Il a dit: «Vous a-t-on dit combien?» J'ai dit: «Oui; neuf millions de litres. Si personne ne le boit, qui le déverse dans les égouts?» Il a dit: «Oh! Je l'ignorais.» J'ai dit: «Oui, mais pourquoi ne pas changer cette situation?» Ils n'ont toujours rien fait. Je leur ai écrit et je me suis plaint. Je voyage en classe affaires, le billet coûte 4 500 \$ aller-retour, mais pour ce qui est du service en vins, je suis en classe zéro. Pourquoi ne veulent-ils pas en avoir seulement un? Je peux commander un repas spécial et ils pourront me le servir. Quand je commande un repas spécial, ils pourraient y ajouter un Riesling de Colombie-Britannique ou de l'Ontario. Mais, c'est impossible.

Je suis très mécontent, car c'est notre ligne aérienne nationale. Ils demandent toute sorte d'aides financières, et cetera. S'ils veulent mon appui, ce sera conditionnel. C'est une vraie bête noire.

**La présidente:** Madame Bramble, vous vous êtes présentée pour nous donner des renseignements et maintenant vous faites face à un vrai problème que nous vous demandons de résoudre. Que pouvez-vous dire au sénateur Lawson au sujet de l'absence de vins Riesling au Canada? Qu'en pensez-vous?

**Mme Bramble:** Je ne suis pas d'accord avec le président d'Air Canada. Le Riesling, au contraire, est de plus en plus populaire.

**Le sénateur Lawson:** Tout à fait.

**Mme Bramble:** C'est un excellent, excellent vin de cépage. Pouvez-vous me rappeler la question, sénateur? J'ai un peu dévié. J'adore le Riesling.

**Le sénateur Lawson:** Pour quelle raison n'offrent-ils pas des vins canadiens à bord des avions?

**Mme Bramble:** C'est ce que j'appelle le piège de la marque. Le vin est un produit très intimidant. Si vous aimez les vins français, vous pouvez être tranquille, car tous les vins français sont supposément meilleurs. Vous ne serez ni embarrassé ni humilié si vous commandez un vin français.

Je crois que c'est aussi simple que cela. C'est aussi ce qu'on appelle le «syndrome du grand pavot» dans d'autres pays. De nombreux consommateurs canadiens, lorsqu'ils estiment que l'une de nos propres industries est devenue un peu trop florissante, en diront du mal. Nous n'avons pas suffisamment foi en nos propres produits. C'est l'un de nos comportements qui



shelves — probably because our consumers need to be educated that to buy Canadian is not only a national thing to do out of national pride, it is also a wise thing to do out of quality and flavour.

It is the task of education and many of us are engaged in just that.

**Senator Lawson:** The only other question relates to federal regulations. One of the presenters told us that the regulations we have nationally are so outdated and so far behind the industry that they need to be updated. Do you share that view?

**Ms. Bramble:** I do.

**Senator Lawson:** With all your successes and all the things you have done in your career, was the Bramble bush named after you?

**Ms. Bramble:** They describe Zinfandel as having a brambleberry flavour. My only regret is that we do not grow Zinfandel in Canada.

**The Chairman:** Dr. Bramble, on behalf of the committee, I want to thank you very much for a most enthusiastic and interesting presentation, and an excellent response to the variety of questions. It has been very enjoyable and informative. Thank you very much.

The committee adjourned.

se reflète dans nos achats de vins — probablement parce que nos consommateurs doivent apprendre qu'acheter canadien n'est pas simplement un geste de fierté nationale, mais aussi un choix judicieux fondé sur la qualité et le goût.

Cela fait partie de l'éducation et un grand nombre d'entre nous fait justement cela.

**Le sénateur Lawson:** La seule autre question concerne la réglementation fédérale. Un des témoins nous a dit que la réglementation nationale est tellement démodée et très en retard par rapport à l'industrie qu'il est nécessaire de la réactualisée. Partagez-vous ce point de vue?

**Mme Bramble:** Oui.

**Le sénateur Lawson:** En considérant tous vos succès et tout ce que vous avez fait au cours de votre carrière, je me demande si le roncier a été nommé en votre honneur?

**Mme Bramble:** On dit que le Zinfandel a un goût de mûres. Mon seul regret est que nous ne cultivons pas de Zinfandel au Canada.

**La présidente:** Madame Bramble, au nom du comité, merci beaucoup pour votre témoignage enthousiaste et très intéressant ainsi que pour vos excellentes réponses à nos diverses questions. C'était un moment agréable et enrichissant. Merci beaucoup.

La séance est levée.







*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Public Works and Government Services Canada –  
Publishing and Depository Services  
Ottawa, Ontario K1A 0S5

*En cas de non-livraison,*  
*retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada –  
Les Éditions et Services de dépôt  
Ottawa (Ontario) K1A 0S5

WITNESS

TÉMOIN

*From the Cool Climate Oenology and Viticulture Institute, Brock University:*

Linda Bramble, Industry Liaison.

*Du Cool Climate Oenology and Viticulture Institute, Université B.:*  
Linda Bramble, liaison avec l'industrie.





Third Session  
Thirty-seventh Parliament, 2004

Troisième session de la  
trente-septième législature, 2004

## SENATE OF CANADA

## SÉNAT DU CANADA

---

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

---

*Délibérations du Comité  
sénatorial permanent de l'*

# Agriculture and Forestry

# Agriculture et des forêts

*Chair:*  
The Honourable DONALD H. OLIVER

*Président:*  
L'honorable DONALD H. OLIVER

---

Tuesday, May 11, 2004

---

Le mardi 11 mai 2004

---

Issue No. 10

---

Fascicule n° 10

Seventh meeting on:

Septième réunion concernant:

The development and marketing of value-added  
agricultural, agri-food and forest products

Le développement et la commercialisation de produits  
agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée

---

WITNESSES:  
(See back cover)

---

TÉMOINS:  
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE  
ON AGRICULTURE AND FORESTRY

The Honourable Donald H. Oliver, *Chair*

The Honourable Joyce Fairbairn, P.C., *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

* Austin, P.C., (or Rompkey, P.C.) Callbeck Gustafson Hubley LaPierre Lawson	* Lynch-Staunton (or Kinsella) Mercer Ringuette St. Germain, P.C. Sparrow Tkachuk
--	---

\* *Ex Officio Members*

(Quorum 4)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT  
DE L'AGRICULTURE ET DES FORÊTS

*Président:* L'honorable Donald H. Oliver

*Vice-présidente:* L'honorable Joyce Fairbairn, c.p.

et

Les honorables sénateurs:

* Austin, c.p. (ou Rompkey, c.p.) Callbeck Gustafson Hubley LaPierre Lawson	* Lynch-Staunton (ou Kinsella) Mercer Ringuette St. Germain, c.p. Sparrow Tkachuk
---	---

\* *Membres d'office*

(Quorum 4)

**MINUTES OF PROCEEDINGS**

OTTAWA, Tuesday, May 11, 2004  
(15)

[English]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met at 5:50 p.m., this day, in room 705, Victoria Building, the Chair, the Honourable Donald H. Oliver, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Callbeck, Fairbairn, P.C., Hubley, Lawson, Mercer and Oliver (6).

*In attendance:* From the Research Branch of the Library of Parliament: Frédéric Forge and Marc Leblanc.

*Also in attendance:* The official reporters of the Senate.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Monday, February 16, 2004, the committee continued its examination of issues related to the development and marketing of value-added agricultural, agri-food and forest products, on the domestic and international markets. (*For a complete text of the order of Reference see proceedings of the committee, issue No. 5.*)

**WITNESSES:**

*From the Ontario Maple Syrup Producers Association:*

Mark Wheeler, Member of the Board of Directors;

Don Dodds, Chair of the Research and Technology Transfer Committee.

The Chair made an opening statement.

Mr. Wheeler made a presentation.

Mr. Wheeler and Mr. Dodds answered questions.

The Chair made a closing statement.

At 7:05 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

**ATTEST:**

*La greffière du comité,*

Keli Hogan

*Clerk of the Committee*

**PROCÈS-VERBAL**

OTTAWA, le mardi 11 mai 2004  
(15)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 17 h 50, dans la salle 705 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Donald H. Oliver (président).

*Membres du comité présents:* Les honorables sénateurs Callbeck, Fairbairn, c.p., Hubley, Lawson, Mercer et Oliver (6).

*Également présents:* Frédéric Forge et Marc Leblanc, Direction de la recherche parlementaire, Bibliothèque du Parlement.

*Aussi présents:* Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le lundi 16 février 2004, le comité poursuit son examen des questions liées au développement et à la commercialisation de produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée sur les marchés intérieurs et internationaux. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure dans le fascicule n° 5 des délibérations du comité.*)

**TÉMOINS:**

*De l'Association des producteurs acéricoles de l'Ontario:*

Mark Wheeler, membre du conseil d'administration;

Don Dodds, président du Comité de recherche et de transfert technologique.

Le président fait une déclaration.

M. Wheeler fait un exposé.

M. Wheeler et M. Dodds répondent aux questions.

Le président fait quelques dernières observations.

À 19 h 05, le comité suspend ses travaux qu'à nouvelle convocation de la présidence.

**ATTESTÉ:**



## EVIDENCE

OTTAWA, Tuesday, May 11, 2004

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 5:50 p.m. to examine the issues related to the development and marketing of value-added agricultural, agri-food and forest products, on the domestic and international markets.

Senator Donald H. Oliver (*Chairman*) in the chair.

[*Translation*]

**The Chairman:** Honourable senators, first, before I begin, I would like to welcome honourable senators and observers. I would also like to welcome Canadians who are tuning in via the Internet.

Today, we continue our study of the issues related to the development and marketing, both in Canada and abroad, of value-added agricultural, agri-food and forest products.

[*English*]

Over the last few weeks, honourable senators, we have listened to various witnesses who have explained to us the issues surrounding the development of marketing in value-added agricultural, agri-food, and forest products. This evening we have invited the Ontario Maple Syrup Producers Association to provide us with an overview of the issues the industry is facing in relation to value-added product opportunities for farmers.

Appearing on behalf of the Ontario Maple Syrup Producers Association is Mr. Mark Wheeler, the past-president and current member of the board of directors. As well, Mr. Wheeler operates the Wheeler Sugar Bush, one of the largest producers in Eastern Ontario, with 13,500 taps located in Lanark County.

I now invite Mr. Wheeler to begin his presentation.

**Mr. Mark Wheeler, Member of the Board of Directors, Ontario Maple Syrup Producers Association:** I would like to introduce my colleague, Don Dodds, the Provincial Chair of the Research and Technology Transfer Committee for our association. He is also a maple syrup producer from Lanark County. I have prepared a few notes to get the discussion started.

When one thinks of Canada, one thinks of vast wilderness, Mounties, the beaver and maple syrup. In fact, our flag bears the leaf of the *Acer saccharum*, or the sugar maple. This distinction of maple syrup as a Canadian product is well earned. Maple syrup can only be made in the northeastern United States and southeastern Canada. Canada is by far one of the world's leaders in all to do with maple syrup, from exports to production. In 1998, Canada produced 82 per cent of the world's maple syrup, with the remaining amount made in the United States.

## TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mardi 11 mai 2004

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui à 17 h 50 pour étudier les questions liées au développement et à la commercialisation de produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée sur les marchés national et international.

Le sénateur Donald H. Oliver (*président*) occupe le fauteuil.

[*Français*]

**Le président:** Honorables sénateurs, laissez-moi d'abord vous souhaiter la bienvenue, chers collègues, ainsi qu'à nos observateurs. Je voudrais également souhaiter la bienvenue aux Canadiens et aux Canadiennes qui nous écoutent sur Internet.

Aujourd'hui, nous continuons notre étude sur les questions liées au développement et à la mise en marchés, au Canada et à l'étranger, de produits agricoles, agroalimentaires et de foresterie à valeur ajoutée.

[*Traduction*]

Ces dernières semaines, honorables sénateurs, nous avons entendu différents témoins qui nous ont expliqué les questions liées au développement et à la commercialisation de produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée. Ce soir, nous avons invité l'Association des producteurs acéricoles de l'Ontario à nous présenter un aperçu des problèmes auxquels l'industrie se heurte en ce qui concerne les débouchés pour les produits à valeur ajoutée des agriculteurs.

M. Mark Wheeler comparait au nom de l'Association des producteurs acéricoles de l'Ontario; il est le président sortant de l'association et il fait actuellement partie de son conseil d'administration. M. Wheeler exploite aussi la Wheeler Sugar Bush, une des plus grandes érablières de l'est de l'Ontario, dans le comté de Lanark, avec 13 500 entailles.

J'invite maintenant M. Wheeler à faire son exposé.

**M. Mark Wheeler, membre du conseil d'administration de l'Association des producteurs acéricoles de l'Ontario:** Je voudrais vous présenter mon collègue, Don Dodds, président provincial du Comité de recherche et de transfert technologique de notre association. Il est aussi acériculteur dans le comté de Lanark. J'ai préparé quelques notes pour lancer la discussion.

Quand on pense au Canada, on pense aux vastes espaces sauvages, aux policiers de la Gendarmerie royale du Canada, au castor et au sirop d'érable. C'est d'ailleurs la feuille de l'*Acer saccharum* ou de l'érable à sucre qui figure sur notre drapeau. L'idée selon laquelle le sirop d'érable est un produit typiquement canadien est parfaitement justifiée. Le sirop d'érable ne peut être produit que dans le nord-est des États-Unis ou le sud-est du Canada. Le Canada est, de loin, un des chefs de file du monde entier pour tout ce qui concerne le sirop d'érable, des exportations jusqu'à la production. En 1998, le Canada a produit 82 p. 100 du sirop d'érable du monde entier, le reste de la production provenant des États-Unis.

In Ontario, approximately 2,200 maple syrup producers tap more than 1.2 million taps, leading to revenue in excess of \$12 million per year. At the high point in the maple syrup industry, actually in 1921, Ontario farmers tapped more than 3 million taps on nearly 20,000 — as opposed to today's 1.2 million — and at that point there were nearly 20,000 farms. Cane sugar, along with urbanization of Canadian society, has been a main reason for this. That being said, there are still well over 3 million — some say close to 12 million — potential taps in Ontario. In an era in which the sustainable management of forests and the importance of good land stewardship, maple syrup farming is a fine example of an environmentally sound economic activity.

When a maple syrup producer speaks of value-added to another maple syrup producer, the assumption is that they are speaking of pure products traditionally derived by the further boiling of maple syrup into pure maple sugar, pure maple butter, pure granulated sugar or maple taffy. These activities are traditionally done on the farm and add a modest amount of value per litre of maple syrup.

As of recent years, value-added has also come to include maple candycross, maple jelly, the promotion of recipes that use maple products, and other creative marketing efforts. Retail or farm gate sales of maple products increase a producer's profit margin significantly. Some examples include on-line and direct marketing sales, displays at farmers' markets and shows, and the corporate gift market. Furthermore, maple syrup's history in the lives of Canadians and the sweet smell of fresh maple syrup in the spring draws hundreds of thousands to local sugar bushes for a taste of syrup and maybe a feast of pancakes.

In most cases, Ontario maple syrup production is a supplemental income carried on as part of another primary agricultural activity. Only a handful of farms in Ontario make a majority of their income from their sugaring operations. The average size maple operation in Ontario is a hobby size of 200 taps. The small scale of many operations allows for limited amounts of money for expenditures on quality-control programs such as Hazard Analysis and Critical Control Point, HACCP, equipment upgrades, professional marketing services and advertising. Maple-related research is limited to government-funded projects and small-scale projects by small groups of cooperative farmers.

Few Ontario farmers have the level of production to supply the large orders of product required to make exporting their own viable. In most cases, producers sell their syrup in bulk drums to larger packers at a much lower price than a retail price would attain. Some producers who have

En Ontario, environ 2 200 acériculteurs entaillent plus de 1,2 million d'érables, leurs revenus dépassant 12 millions de dollars par année. Lorsqu'en 1921, l'industrie acéricole était à son zénith, les acériculteurs ontariens ont entaillé plus de 3 millions d'érables situés dans près de 20 000 exploitations — par opposition à 1,2 million d'érables actuellement. La canne à sucre de même que l'urbanisation de la société canadienne sont les principaux facteurs expliquant la baisse actuelle. Cela dit, il y a encore plus de 3 millions — certains diront près de 12 millions — d'entaillages possibles en Ontario. En cette époque où la gestion durable des forêts et l'aménagement sensé du territoire agricole sont importants, l'acériculture est un excellent exemple d'activité économique respectueuse de l'environnement.

Lorsque des acériculteurs parlent entre eux de valeur ajoutée à un produit, on suppose qu'ils parlent de produits purs qu'ils obtiennent traditionnellement en faisant bouillir davantage le sirop d'érable jusqu'à ce qu'il se transforme en sucre d'érable pur, en beurre d'érable pur, en sucre granulé pur ou en tire d'érable pure. Cela se fait habituellement sur le lieu de l'exploitation et cela confère une modeste valeur ajoutée au litre de sirop d'érable.

Ces dernières années, les produits à valeur ajoutée comprennent aussi la barbe à papa à l'érable, la gelée à l'érable, la promotion de recettes nécessitant des produits de l'érable et d'autres efforts de commercialisation créatifs. Les ventes de produits de l'érable au détail ou à la ferme accroissent considérablement la marge bénéficiaire d'un producteur. À titre d'exemple, mentionnons les ventes sur Internet et celles issues de la commercialisation directe, les produits vendus lors des marchés fermiers et des foires agricoles, ainsi que le marché des cadeaux d'entreprise. Qui plus est, la présence du sirop d'érable dans la vie des Canadiens et l'odeur sucrée du sirop d'érable frais, au printemps, attirent des centaines de milliers de personnes qui vont dans les cabanes à sucre locales pour goûter au sirop d'érable et peut-être même se régaler de crêpes.

Dans la plupart des cas, la production de sirop d'érable en Ontario procure un revenu supplémentaire qui s'ajoute à ceux d'une autre activité agricole principale. Seules une poignée d'exploitations agricoles en Ontario tirent la majeure partie de leurs revenus de leur production acéricole. En Ontario, l'exploitation acéricole moyenne est de la taille d'une ferme d'agrément et elle compte 200 entaillages. Parce que de nombreuses exploitations sont à petite échelle, elle ne peuvent consacrer qu'un montant limité aux dépenses visant des programmes de contrôle de la qualité comme l'analyse des risques et maîtrise des points critiques ou HACCP, l'amélioration du matériel, la publicité et des services de commercialisation professionnels. La recherche liée à l'acériculture se limite à des projets financés par le gouvernement et à d'autres projets d'envergure modeste menés par de petits groupes d'agriculteurs réunis en coopératives.

Quelques agriculteurs de l'Ontario ont une production assez importante pour pouvoir rentabiliser le fait de s'occuper eux-mêmes de l'exportation de leur produit. Dans la plupart des cas, les acériculteurs vendent leur sirop en vrac, à de grands producteurs, pour un prix bien moins élevé que ce qu'ils



sold small quantities in the U.S. have actually stopped selling because of the increased red tape due to the new U.S. bio-terrorism act.

I welcome your questions.

**The Chairman:** That is most interesting. Thank you very much.

When I go to study French in Quebec in the spring, we usually go to one of the sugaring offs where we can have the maple taffy and buy a selection of various products. It is a huge retail part of the business. I was interested in two of the things you said. First I would like you to explain why the U.S.'s Bio-Terrorism Act of 2002 changed the way of doing business. Second, I am interested how in the sales of maple products increase a producer's profit margins significantly. In what way, how and how significantly? Can you explain that?

**Mr. Wheeler:** The new act has had the biggest impact on the smaller producers — by small, I mean sales of under \$1,000 per month. As a result of the act, there are extra brokerage fees and the cost of using an agent in the United States. There are extra regulations and professional fees. Finally, maple syrup is a heavy-weight product and is expensive to ship. As a result of all of these factors, one can no longer sell the product at a reasonable price.

There is also the retail price. For example, a four-litre container of maple syrup would retail for about \$50. If you package that into smaller specialty containers, you can earn up to \$120 or \$150 on four litres of syrup. When maple syrup is sold on the bulk market it is sold by the pound, and the price this year works out to about \$20 or so per four litres.

**The Chairman:** That is, for that same four litres, instead of getting \$50 you would get about half; is that right?

**Mr. Wheeler:** Extra. You would get \$50, sold in a four-litre can, and around \$20 to \$25 in a 35-gallon drums.

**The Chairman:** In your business, do you have a retail outlet? Do you sell the maple syrup and sugar in your outlet?

**Mr. Wheeler:** Yes.

**The Chairman:** You value-add right on your farm?

**Mr. Wheeler:** Yes. The ice storm was a major impact and hurt production levels so we had to ensure we were well diversified. My operation has been diversified to include the pancake meals and the experience with taffy on snow, along with interpretive trails through the sugar bush to increase visitors' awareness of the forest.

obtiendraient en le vendant au détail. Certains acériculteurs qui ont déjà vendu de petites quantités de sirop aux États-Unis ont cessé de le faire à cause de la multiplication des tracasseries administratives qu'occasionne pour eux la nouvelle loi américaine sur le bioterrorisme.

Je serai heureux de répondre à vos questions.

**Le président:** C'était fort intéressant. Je vous remercie beaucoup.

Lorsque je vais étudier le français au Québec, au printemps, nous allons habituellement à une cabane à sucre où nous pouvons acheter de la tire et divers produits de l'érable. La vente au détail est un volet important de ce secteur d'activité. Deux choses que vous avez mentionnées m'ont intéressé. J'aimerais tout d'abord que vous expliquiez pourquoi la loi américaine de 2002 sur le bioterrorisme a modifié vos activités commerciales. Deuxièmement, je voudrais savoir en quoi les ventes de produits de l'érable augmentent considérablement la marge bénéficiaire du producteur. Comment et dans quelle mesure? Pouvez-vous expliquer cela?

**M. Wheeler:** La nouvelle loi a eu surtout eu des répercussions sur les petits producteurs — par petits, je veux dire ceux dont les ventes sont inférieures à 1 000 \$ par mois. En raison de la loi, il y a des frais de courtage supplémentaires et des coûts à payer pour avoir un agent aux États-Unis. Il y a de nouveaux règlements et des honoraires supplémentaires. Enfin, le sirop d'érable est un produit lourd et il coûte cher à expédier. À cause de tous ces facteurs combinés, on ne peut plus vendre le produit à un prix raisonnable.

Il y a aussi le prix de vente au détail. Ainsi, un contenant de quatre litres de sirop d'érable se vendrait environ 50 \$ au détail. Si on emballe le sirop dans des contenants plus petits destinés aux produits spéciaux, on peut obtenir de 120 \$ à 150 \$ pour quatre litres de sirop. Lorsque le sirop est écoulé sur le marché du vrac, il est vendu à la livre, et le prix cette année était d'environ 20 \$ pour quatre litres.

**Le président:** Vous voulez dire que, pour la même quantité, soit quatre litres, au lieu d'obtenir 50 \$ vous en obtenez à peu près la moitié, c'est bien cela?

**M. Wheeler:** Exactement. On obtient 50 \$ pour du sirop vendu dans un contenant de quatre litres, et environ 20 \$ à 25 \$ s'il est vendu dans des contenants de 35 gallons.

**Le président:** Dans votre entreprise, avez-vous un point de vente au détail? Vendez-vous le sirop et le sucre d'érable à ce point de vente?

**M. Wheeler:** Oui.

**Le président:** Vous ajoutez la valeur au produit sur les lieux de votre exploitation?

**M. Wheeler:** Oui. La tempête de verglas a eu d'énormes répercussions, elle a beaucoup nui à la production et nous sommes forcés à bien diversifier nos activités. J'ai diversifié celles de mon entreprise en proposant des repas de crêpes, une dégustation de la tire sur la neige et des sentiers d'interprétation dans l'érablière, de manière à sensibiliser davantage les visiteurs à la forêt.

**The Chairman:** What is your biggest profit-maker in the whole chain of the things you do for value-added?

**Mr. Wheeler:** The pancakes are used to draw people in to purchase our syrup. The maple syrup sales are the biggest money-maker because people purchase the syrup when they have their pancakes. They can enjoy the whole process of seeing how the syrup is made, tasting it on their pancakes, and taking it home to their family and friends.

**The Chairman:** Does your operation run 12 months of the year?

**Mr. Wheeler:** Yes. We are the only one that I know of in Ontario that is a 12-month operation. We are fairly close to the capital and so we have a fairly good year-round tourist market about one hour from Ottawa. We keep our trails and our restaurant open, and we are able to retail our syrup year-round.

**Senator Fairbairn:** I think it is fair to say that when any of us travel anywhere in the world, we pack some little maple syrup treats in our bags. They are hugely appreciated wherever we go. You said that 82 per cent of the world's syrup is made in Canada so it truly is a unique product. Could you tell us which countries purchase that 82 per cent?

**Mr. Wheeler:** The single largest importer of Canadian maple syrup would definitely be the United States; second are the Pacific Rim countries — Japan and Taiwan; and third are Denmark and Germany where sales are increasing quite rapidly. They are the major importers.

**Senator Fairbairn:** Does your organization combine with others in its trade promotion abroad or do you do it on your own?

**Mr. Don Dodds, Chair, Research and Technology Transfer Committee, Ontario Maple Syrup Producers Association:** More than 80 per cent of the syrup that is consumed in Ontario is imported from Quebec. We do not join with anyone because the market is here. We just have to get the product to the market.

**Senator Fairbairn:** You import syrup from Quebec?

**Mr. Dodds:** Yes. The consumers in Ontario buy it. Of the syrup consumed in this province, 80 per cent comes from Quebec.

**Senator Fairbairn:** Why does it not come from Ontario?

**Mr. Dodds:** We cannot supply the market.

**Senator Fairbairn:** You said that the main reason for the reduction in the number of taps was cane sugar and the urbanization of Canadian society. Does this tell us that the land where the maple trees are is progressively being turned into subdivisions?

**Le président:** Dans tout ce que vous faites pour accroître la valeur de votre production, qu'est-ce qui vous permet de réaliser vos bénéfices les plus importants?

**M. Wheeler:** Les crêpes amènent les gens à acheter notre sirop. Les ventes de sirop d'érable sont ce qui rapporte le plus, car les gens achètent du sirop lorsqu'ils mangent des crêpes. Ils peuvent voir tout le processus de fabrication du sirop, ils peuvent en manger sur leurs crêpes et en rapporter à la maison pour leur famille et leurs amis.

**Le président:** Votre exploitation fonctionne-t-elle 12 mois par année?

**M. Wheeler:** Oui. À ma connaissance, notre établissement est le seul en Ontario à fonctionner à longueur d'année. Comme il est situé à proximité de la capitale nationale, à environ une heure d'Ottawa, nous avons un assez bon achalandage touristique pendant toute l'année. Nous gardons nos sentiers et notre restaurant ouverts et nous sommes en mesure de vendre notre sirop au détail toute l'année durant.

**Le sénateur Fairbairn:** Je crois pouvoir dire que, lorsque nous voyageons partout dans le monde, nous apportons dans nos bagages quelques gâteries à base de sirop d'érable. Elles sont grandement appréciées où que nous allions. Vous avez dit que 82 p. 100 de la production mondiale de sirop d'érable vient du Canada et que c'est donc un produit vraiment unique. Pourriez-vous nous dire quels pays achètent 82 p. 100 de notre production?

**M. Wheeler:** Les États-Unis sont nettement le plus grand importateur de sirop d'érable du Canada; viennent ensuite les pays côtiers du Pacifique — le Japon et Taïwan; et au troisième rang, on trouve le Danemark et l'Allemagne, où les ventes connaissent une croissance rapide. Ce sont là les principaux importateurs.

**Le sénateur Fairbairn:** Votre entreprise se joint-elle à d'autres pour ce qui est de la promotion commerciale à l'étranger ou s'organise-t-elle toute seule?

**M. Don Dodds, président, Comité de recherche et de transfert technologique, Association des producteurs acéricoles de l'Ontario:** Plus de 80 p. 100 du sirop qui est consommé en Ontario est importé du Québec. Nous ne nous joignons à personne, parce que notre marché est ici. Nous n'avons qu'à acheminer le produit sur le marché.

**Le sénateur Fairbairn:** Vous importez du sirop du Québec?

**M. Dodds:** Oui. Les consommateurs ontariens en achètent. De tout le sirop qui est consommé en Ontario, 80 p. 100 vient du Québec.

**Le sénateur Fairbairn:** Pourquoi ne vient-il pas de l'Ontario?

**M. Dodds:** Nous ne suffisons pas à la demande.

**Le sénateur Fairbairn:** Vous avez dit que la canne à sucre et l'urbanisation de la société canadienne sont les principaux facteurs à l'origine de la réduction du nombre d'entailles. Est-ce à dire que les érablières sont progressivement subdivisées?



**Mr. Wheeler:** Yes, to a small extent that is happening. The idea is that each farm in Southern Ontario and Southern Quebec had a sugar bush on it. Those trees are still there along the roads.

**Senator Fairbairn:** The farmers are no longer there.

**Mr. Wheeler:** They are busy doing other things and specializing in other areas of the farm. Making maple syrup is hard work.

**Mr. Dodds:** I have a wee bit of grey hair so perhaps I could relate back to when it happened. I started out to school in the early 1940s. All the farmers along my road had maple syrup as their sugar supply. They processed that into block sugar, which was the favourite in our area, because it was non-perishable. That was the only way they could keep it. They would scrape it onto their porridge and other foods.

Today's society has evolved such that wives and husbands work and they just do not have the time to tap trees. We have 12 million taps in Ontario waiting to be tapped.

**Senator Fairbairn:** Mr. Wheeler, you mentioned the ice storm. How devastating was that for the sugar bush? Statistically, it was such a frightful and destructive event. How devastating was it for the sugar bush?

**Mr. Wheeler:** On our farm, immediately after the ice storm because of the stress caused to the trees, we had to reduce our taps and therefore reduce our production by 50 per cent. Six years later, we are still removing trees in the sugar bush that are still dying because of the ice storm. We are not finished with the effects, yet, but when all is said and done, Lanark County and surrounding area were among the hardest hit in respect of damage to the trees. I think that 30 per cent to 40 per cent would be a conservative estimate of the tap reductions.

**Senator Fairbairn:** I wanted to get that information from you because I was quite shocked this year when winter came upon us that it was so difficult to find firewood for sale. People wondered why the supply of firewood was so low. I guess so many trees had been destroyed by that storm and the young trees were still not mature enough for cutting. Such a storm has long-term effects on industries that rely on forests.

**Mr. Wheeler:** Absolutely. I sell a little bit of firewood on the side. We log, cut and split firewood for customers. During the ice storm, there was a great deal of firewood on the market because people were cleaning out their backyards and acreage. There was a generous supply of free firewood around. Many people added fireplaces into their homes for fear of future ice storms. It is good to have wood as a heat source when the electricity fails. The forest industry and logging in general are feeling the impact of the higher oil and gas prices. Many people are turning to wood because it is a cheaper source

**M. Wheeler:** Oui, dans une certaine mesure. En fait, chaque exploitation agricole du sud de l'Ontario et du sud du Québec avait son érablière. Ces arbres sont toujours là, le long des routes.

**Le sénateur Fairbairn:** Les agriculteurs, eux, n'y sont plus.

**M. Wheeler:** Ils sont occupés à faire autre chose et ils se spécialisent dans d'autres secteurs de l'agriculture. Faire du sirop d'érable, c'est beaucoup de travail.

**M. Dodds:** Comme j'ai un peu de cheveux blancs, je me souviens des origines de tout cela. J'ai commencé à aller à l'école au début des années 40. Tous les agriculteurs le long du chemin que j'empruntais pour me rendre à l'école tiraient du sirop d'érable leurs approvisionnements en sucre. Ils transformaient le sirop en bloc de sucre; c'est ce qu'on préférerait dans notre région parce que le bloc de sucre était non périssable. C'était la seule façon de conserver cette denrée. Ils râpaient le bloc de sucre d'érable pour en saupoudrer leur gruau et d'autres aliments.

De nos jours, la société a évolué: les maris et les femmes travaillent et ils n'ont plus le temps d'entailler les érables. Il y a, en Ontario, 12 millions d'érables qui attendent d'être entaillés.

**Le sénateur Fairbairn:** Monsieur Wheeler, vous avez parlé de la tempête de verglas. À quel point a-t-elle été dévastatrice pour les érablières? Si l'on se fie aux statistiques, ce fut un événement terrifiant et destructeur. Jusqu'à quel point cela a-t-il été dévastateur pour les érablières?

**M. Wheeler:** Dans notre exploitation, immédiatement après la tempête de verglas, nous avons dû réduire le nombre d'entailles à cause du stress causé aux arbres, et notre production a donc diminué de 50 p. 100. Six ans plus tard, nous continuons de retirer de l'érablière des arbres qui meurent encore des suites des traumatismes subis lors de la tempête de verglas. Les effets se font encore sentir, et les arbres du comté de Lanark et des environs sont parmi ceux qui ont été le plus endommagés. Je pense être prudent en disant que le nombre d'entailles a baissé de 30 à 40 p. 100.

**Le sénateur Fairbairn:** Je voulais entendre votre réponse parce que, cette année, au début de l'hiver, j'ai été très étonnée de constater à quel point il était difficile de trouver du bois de chauffage à vendre. Les gens se sont demandé pourquoi il y avait si peu de bois de chauffage alors disponible. J'imagine que c'est parce que la tempête de verglas a détruit énormément d'arbres et que les jeunes arbres ne sont pas encore assez grands pour être coupés. Pareille tempête a des effets à long terme sur les industries tributaires des forêts.

**M. Wheeler:** Absolument. Je vends un peu de bois de chauffage comme activité parallèle. Nous coupons et fendons du bois de chauffage pour nos clients. Pendant la tempête de verglas, il y a eu énormément de bois de chauffage sur le marché parce que les gens nettoyaient leur cour et leur terrain. Il y a eu beaucoup de bois de chauffage généreusement offert gratuitement. Bien des gens ont aménagé un foyer dans leur maison par crainte d'une nouvelle tempête de verglas. Il est bon de pouvoir se chauffer au bois lorsqu'il y a une panne de courant. En général, l'industrie forestière se ressent des prix plus élevés du

than gas and oil. Those two factors combined have made the situation as difficult as for someone wanting to purchase firewood.

**Senator Hubley:** This is an interesting subject. We all have a sweet tooth and, certainly, maple syrup is right up there. I am interested in the amount of research on product enhancement or development of new products. You mentioned a few things that you developed recently: maple candyfloss, maple jelly, recipes, and so on.

Research is an important catalyst for innovation and adding value to products, either through increased production yields or the development of new products or new product uses. Who is doing the research for the maple syrup industry? Where is that being done?

I wonder if you might elaborate on a comment in your presentation that maple-related research is limited to government-funded projects — would you give us an idea what those are? — and small-scale products by small groups of farmers. What kind of research would be taking place there?

**Mr. Dodds:** There have a lot of ongoing research. Dr. Tom Noland, from eastern Ontario, is conducting a major study on the impact of the ice storm. It began on last fall and is continuing this spring. We hope to have the results for our July annual meeting.

The only way we can study the impact of the ice storm is to measure tree health, and tree health is measured by the starch stored in the root. We can look at all other things, but the best indicator we have is starch levels in the root. I should know where the funding is coming from. I do know that Dr. Noland applied for funding in specific areas. OMSPA, the Ontario Maple Syrup Producers Association, came up with some money and, at the field level, 15 farms are contributing their bush and whatever he would need.

In the value-added field, I would have to admit that OMSPA has been lazy. We have been trying to deal with other serious factors. If you have looked at the CFIA Web site lately, you see some information on lead-contaminated syrup. We want to produce the safest syrup in the world in Ontario, and we are taking this one on head first, at the expense of some of the research.

**The Chairman:** Where would the lead contamination come from?

**Mr. Dodds:** The lead is leached out from many sources — anywhere from the old galvanized spout to the bucket to the tank in which it is stored in to the pans where it is boiled, if they have been soldered with lead solder. Sap is slightly acidic. You may not

mazout et du gaz. Les gens se tournent vers le bois de chauffage, parce que c'est plus économique que le gaz et le mazout. La conjonction de ces deux facteurs a fait qu'il est plus difficile d'acheter du bois de chauffage.

**Le sénateur Hubley:** C'est un sujet intéressant. Nous avons tous un faible pour les sucreries, et le sirop d'érable est là pour combler ce besoin. Je m'intéresse à la recherche sur la mise en valeur des produits ou sur la création de nouveaux produits. Vous avez parlé de quelques produits que vous avez mis au point récemment: la barbe à papa à l'érable, la gelée à l'érable, les recettes et ainsi de suite.

La recherche est un important catalyseur en ce qui concerne l'innovation et la valeur ajoutée aux produits, que ce soit grâce à des rendements de production accrus, à la mise au point de nouveaux produits ou à de nouvelles utilisations des produits. Qui fait la recherche pour l'industrie acéricole? Où cette recherche se fait-elle?

Pourriez-vous expliciter une observation que vous avez faite dans votre exposé, au sujet de la recherche en acériculture qui serait limitée à des projets financés par le gouvernement — pourriez-vous nous donner une idée de ce en quoi ils consistent — et à des projets de petite envergure menés par des groupes restreints d'acériculteurs? Quel genre de recherche fait-on en l'occurrence?

**M. Dodds:** Il y a beaucoup de recherches en cours. M. Tom Noland, de l'est de l'Ontario, mène actuellement une étude importante sur les répercussions de la tempête de verglas. Cette étude a commencé l'automne dernier et elle se poursuit ce printemps. Nous espérons avoir les conclusions de cette étude pour notre assemblée annuelle de juillet.

La seule façon d'étudier les répercussions de la tempête de verglas, c'est d'évaluer la santé des arbres, celle-ci se mesurant grâce à la fécule emmagasinée dans les racines. On peut examiner tous sortes d'autres éléments, mais le meilleur indicateur que nous ayons, c'est la quantité de fécule emmagasinée dans les racines. Je devrais savoir d'où provient le financement. Je sais que M. Noland a demandé du financement auprès de certaines sources. L'OMSPA, l'Association des producteurs acéricoles de l'Ontario, a fourni des fonds et, sur le terrain, 15 exploitations ont offert leur érablière et tout ce qui est nécessaire pour l'étude.

Pour ce qui est de la valeur ajoutée, je dois reconnaître que l'OMSPA a été peu active. Nous avons essayé de nous pencher sur d'autres questions importantes. Si vous avez visité le site Web de l'ACIA récemment, vous y avez vu de l'information sur la contamination par le plomb du sirop d'érable. Nous voulons que l'Ontario produise le sirop le plus sûr dans le monde et nous accordons la priorité à cette question, au détriment de certaines autres recherches.

**Le président:** Quelle serait la source de la contamination par le plomb?

**M. Dodds:** Le plomb peut provenir de nombreuses sources — de l'ancien chalumeau en acier galvanisé, au seau en passant par le réservoir dans lequel l'eau d'érable est emmagasinée et aux cuves où on la fait bouillir, si ces objets ont des soudures au plomb. La



think that when you eat it. Syrup is acidic also. Because it is slightly acidic, it leaches it out of there. The present level as set by the provincial government is 0.5 parts per million. The one on the Web site in the last two or three days is, who knows? I do not know what it is, but it is above that. They do not usually get posted there unless they are over 1.0 something.

We have major research projects in Ontario on lead. We strategically picked 15 producers, and they sent in samples of their syrup. The first run-off of syrup every morning and the last run-off every night was put in the freezer, stored, picked up by Ontario Ministry of Agriculture and Food, OMAF, and taken to a lab for testing. We expect to have those results next Monday. They will be interested to see how we approach this lead problem in Ontario.

Tragically, I guess, the small producer with between 200 and 300 taps, who has no other revenue and cannot afford to diversify to make more money, is making it difficult for all the large producers, because of the image of maple. We will certainly be knocking on some doors for some incentive to clean that up and make it a health safe product. Our first goal is to make maple syrup safe for young children. Lead is cumulative over a lifetime. We do not want problems.

Who is doing the research? The major research in Canada is done at the ACER Centre in Quebec. We work jointly with them on some projects and separately on others. Our big problem is that we do not have the money to translate the good research they do into English for the Ontario producer and vice versa. We do some good research. It is a difficult problem.

**Senator Hubley:** In respect of this lead situation, what sort of steps have you had to take and what impact has that had on your overall industry? Have you changed the way you make your maple syrup, or have you had to replace the containers that contain lead with other containers?

**Mr. Dodds:** About three years ago, Mr. Wheeler and I went across the province conducting best management practices workshops. We told people not to leave their sap in the bucket for a long time so the lead would leach out. We explained that they had to get it out of there quickly. We also told them that they had to dump the sap if it sat there for two or three days. It could not be processed. Those workshops were well-received. Lead testing continued. Some of them cleared right up; some did not.

sève est légèrement acide. On n'a pas cette impression quand on la boit. Le sirop aussi est acide. Parce qu'il est légèrement acide, il provoque la libération de plomb. Le gouvernement provincial a fixé à 0,5 partie par million le niveau acceptable. Qui sait quel est le taux figurant sur le site Web depuis deux ou trois jours? Je ne sais pas à combien il s'élève, mais je sais qu'il est supérieur à cela. Habituellement, on n'affiche pas ce taux à moins qu'il soit supérieur à 1.

Il y a d'importants projets de recherche sur le plomb qui sont en cours en Ontario. Nous avons stratégiquement choisi 15 producteurs qui nous ont envoyé des échantillons de leur sirop. Des échantillons de la première coulée de sirop tous les matins et de la dernière tous les soirs étaient gardés au congélateur, ils étaient recueillis par des responsables du ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation de l'Ontario, le MAAO, puis apportés à un laboratoire pour y être analysés. Nous nous attendons à avoir les résultats de ces analyses lundi prochain. Ils seront intéressants, car ils nous aideront à déterminer comment nous aborderons le problème du plomb en Ontario.

Le drame, c'est que les petits producteurs qui ont entre 200 et 300 entailles, qui ne possèdent aucun autre revenu et qui n'ont pas les moyens de diversifier leurs activités pour gagner plus d'argent compliquent la tâche des grands producteurs en raison de l'image associée aux produits de l'érable. Nous allons certainement frapper à certaines portes pour obtenir des fonds afin de régler le problème et de rendre le produit plus sûr. Notre objectif premier est de faire en sorte que le sirop d'érable soit un produit sûr pour les jeunes enfants. L'ingestion de plomb est cumulative sur toute une vie. Nous ne voulons pas avoir de problèmes.

Qui fait la recherche? Les principales recherches au Canada se font au Centre ACER, au Québec. Nous travaillons en coopération avec ce centre dans le cadre de certains projets, et de manière isolée en ce qui concerne d'autres projets. Notre grand problème, c'est que nous n'avons pas l'argent pour faire traduire en anglais, à l'intention des acériculteurs ontariens, les excellentes recherches que ce centre effectue, et vice versa. Nous faisons aussi de bonnes recherches. C'est un problème épineux.

**Le sénateur Hubley:** À propos de ce problème de plomb, quelles mesures avez-vous dû prendre et quelles répercussions cela a-t-il eues sur l'ensemble de l'industrie? Avez-vous modifié le procédé de fabrication du sirop d'érable ou avez-vous dû remplacer par d'autres les contenants qui renfermaient du plomb?

**M. Dodds:** Il y a environ trois ans, M. Wheeler et moi avons présenté dans toutes les régions de la province des ateliers sur les méthodes de gestion optimales. Nous avons dit aux gens de ne pas laisser la sève séjourner dans le seau pendant un certain temps pour empêcher les infiltrations de plomb. Nous leur avons expliqué qu'il leur fallait recueillir rapidement la sève. Nous leur avons aussi dit qu'ils devaient jeter la sève si elle avait séjourné dans le seau pendant deux ou trois jours. Elle ne pouvait alors être transformée. Ces ateliers ont été bien accueillis. Les analyses concernant le plomb se sont poursuivies. Dans certains cas, la situation s'est régularisée; dans d'autres, le problème ne s'est pas réglé.

OMAF continued to sample those people whose products tested above the lead level. Many of them cleaned up because of good management practices. Those who did not will have to replace their equipment. That is the only solution. It is leaching out. They have done the management, so it is now a financial problem that has to be dealt with by them.

Most producers, like the Wheelers and ourselves, have gone to new equipment with no solder, something called TIG welding, which is tungsten inert gas, if that means anything to anyone. It is just welded. There is no solder and there is no possibility of lead getting into the food product.

The Ontario Maple Syrup Producers Association also has put in a Seal of Quality Programme. You may be familiar with it. If not, you can find details at the Web site. It is a quality control program, which requires members to have three different batches of their syrup tested for lead. If lead levels are above the threshold, which is 0.5 per million, you cannot sell as seal of quality syrup.

Canada has different rules from our neighbours in Vermont. In Vermont, you can blend contaminated syrup and non-contaminated syrup until you get the lead level down. In Canada, it is illegal to blend contaminated products. The Ontario Maple Syrup Producers Association endorses that. We feel the only solution is to get rid of the contaminating equipment.

**The Chairman:** Are your regulations provincial or are some county?

**Mr. Dodds:** Our regulations are provincial, which really endorse the federal standards. Provincially, we do not have many standards. We have just said that whatever the federal regulations are, they apply in Ontario. That has even got us to a problem that now when we grade a syrup, we say Canada number one, extra light, and that is protected by trademark. We will not be able to do that after January 1.

**Mr. Wheeler:** The Seal of Quality Programme began as an industry initiative the year of the ice storm — about six years ago. The association recognized that the weakest link is the weakest link in the whole industry. One of the biggest challenges that we face is that the biggest percentage of our operations is small, hobby operations with little to invest in their quality control programs. You can have the biggest, shiniest maple syrup producers making high quality syrup. Yet if one has a product that goes to class-one recall, advertised all over the newspapers and television, the entire industry suffers because people's perception of maple syrup as a safe product would be hurt.

The Seal of Quality Programme was put together with a set of best management practices for maple syrup. It is a voluntary program. Out of the 2,200 producers in Ontario, just over

Le MAO a continué de prélever des échantillons chez ceux dont les produits présentaient des résultats supérieurs à la teneur en plomb autorisée. Bon nombre ont régularisé leur situation en adoptant de saines pratiques de gestion. Ceux qui n'y sont pas parvenus devront remplacer leur matériel. C'est la seule solution. Il y a infiltration. Ils se sont occupés des méthodes de gestion, mais c'est maintenant un problème financier qu'il leur faut régler.

La plupart des producteurs, comme les Wheeler et nous-mêmes, ont fait l'acquisition de nouveau matériel dépourvu de soudure au plomb; il s'agit de soudage TIG, c'est-à-dire de soudage à l'électrode de tungsten, si cela vous dit quelque chose. Il s'agit simplement de soudage. Il n'y a pas de brasure ni de risque que de transfert de plomb dans le produit alimentaire.

L'Association des producteurs acéricoles de l'Ontario a aussi établi un programme Sceau de qualité. Vous savez peut-être de quoi il s'agit. Sinon, vous pouvez prendre connaissance de détails de ce programme sur le site Web de l'association. Il s'agit d'un programme de contrôle de la qualité qui oblige les membres de l'association à faire analyser trois lots différents de leur sirop pour déterminer s'ils contiennent du plomb. Si les niveaux de plomb sont supérieurs au seuil de 0,5 partie par million, ils ne peuvent vendre leur sirop à titre de produit assorti du sceau de qualité.

Au Canada, les règles sont différentes de celles en vigueur dans un État voisin, le Vermont. Dans cet État, on peut mêler du sirop contaminé à du sirop qui ne l'est pas jusqu'à ce que l'on abaisse la teneur en plomb. Au Canada, il est illégal de mêler des produits contaminés. L'Association des producteurs acéricoles de l'Ontario appuie cette approche. Nous estimons que la seule solution consiste à se débarrasser du matériel qui contamine le produit.

**Le président:** Vos règlements relèvent-ils de la province ou est-ce qu'une partie relève du comté?

**M. Dodds:** Nos règlements sont d'ordre provincial et ils sont conformes aux normes fédérales. À l'échelle de la province, nous n'avons pas tellement de normes. Nous avons simplement décidé que la réglementation fédérale s'applique en Ontario. Cela nous a même causé un problème, car maintenant, quand nous classons un sirop, nous disons qu'il s'agit de sirop Canada numéro 1, extra clair, et cette appellation est protégée par une marque déposée. Nous ne pourrions plus faire cela après le 1<sup>er</sup> janvier.

**M. Wheeler:** Le programme Sceau de qualité est une initiative que l'industrie a lancée l'année de la tempête de verglas — il y a environ six ans. L'association a reconnu que le maillon le plus faible est la plus grande faiblesse dans l'ensemble de l'industrie. Un de nos principaux défis vient du fait que la majeure partie de nos entreprises sont de petites exploitations d'agrément qui ont peu d'argent à investir dans les programmes de contrôle de la qualité. On a beau avoir de grands producteurs qui font du sirop de qualité supérieure, si l'un d'eux voit un de ses produits de catégorie numéro un rappelé et que tous les journaux et toutes les chaînes de télévisions en parlent, c'est toute l'industrie qui en souffre, parce que cela porte atteinte à la perception que les gens se font du sirop d'érable comme étant un produit sûr.

Le programme Sceau de qualité qui a été établi prévoit une série de mesures de gestion optimales pour le sirop d'érable. Il s'agit d'un programme à participation volontaire. Sur les



100 members. It should also be noted that these 100 and some producers would represent a fairly high percentage of the Ontario maple syrup available, because they are the larger operations.

**The Chairman:** Are they able to put an indication on their label so that you know you are getting the best? If so, what is that indication? In wine it is VQA. What is it in maple syrup?

**Mr. Wheeler:** It is the Ontario Maple Syrup Seal Of Quality sticker.

**The Chairman:** When that is there, that is the guarantee?

**Mr. Wheeler:** Yes. We were able to obtain funding through the Agriculture Adaptation Council's CanAdapt program to help implement this project and pay for some marketing projects to promote the Seal of Quality and what that means. However, that funding dried up three years ago.

**The Chairman:** During the ice storm, when you had all the problems for production in Canada, was it possible for the blended Vermont syrup to be sold in Canada then, and can it be sold here now?

**Mr. Wheeler:** It is a difficult question to answer. It can be.

**Mr. Dodds:** I do not know how many. Vermont syrup is sold in Perth, right in the heart of the maple capital of Ontario, so it hurts us. Yes, it is here. Do I know if it is blended? I have no idea. We would not know the lead levels that would be in it. I am sure OMSPA does because last year they tested more than 400 Ontario producers. I am sure they picked off a few of those Vermont producers.

**Senator Mercer:** As a fellow who grew up in the city, I look forward to joining the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry to learn some things. I thought I was finally going to get an industry without problems, but you people have rained on my parade.

I recognize that Ontario only produces 4 per cent of maple syrup production in Canada, where Quebec produces 93 per cent, New Brunswick produces 3 per cent, and there is .02 per cent from the other provinces. I represent people in that .02 per cent from Nova Scotia.

In my research, I was quite impressed to find we have 70 maple producers with more than 300,000 taps, which is only about 10 per cent of the 36,000 acres of good producing maple trees in our province. When we say .02 per cent, it sounds small; but when we put in the fact we do 140,000 litres of maple syrup, that

2 200 producteurs de l'Ontario, seulement un peu plus de 100 y ont adhéré. Il convient toutefois de signaler que cette centaine de producteurs représentent un pourcentage assez élevé de la production de sirop d'érable en Ontario, car ils possèdent de grandes exploitations.

**Le président:** Peuvent-ils placer une indication en ce sens sur leur étiquette pour qu'on sache qu'on obtient le meilleur produit possible? Le cas échéant, en quoi consiste cette indication? Dans le cas des vins, on parle d'appellation VQA. De quoi s'agit-il en ce qui concerne le sirop d'érable?

**M. Wheeler:** Il s'agit d'un collant qui est un sceau attestant la qualité du sirop produit en Ontario.

**Le président:** Lorsqu'on voit ce sceau, c'est une garantie?

**M. Wheeler:** Oui. Nous avons pu obtenir du financement par l'entremise du programme CanAdapt du Conseil de l'adaptation agricole pour aider à la mise en oeuvre de ce projet et financer certains projets de commercialisation visant à promouvoir le sceau de qualité et sa signification. Ce financement s'est toutefois tari il y a trois ans.

**Le président:** Pendant la tempête de verglas, alors que les producteurs du Canada étaient aux prises avec toutes sortes de problèmes de production, du sirop du Vermont mélangé a-t-il pu se vendre au Canada, à l'époque, et peut-il s'en vendre maintenant?

**M. Wheeler:** C'est une question difficile à répondre. C'est possible.

**M. Dodds:** Je ne connais pas les quantités en cause. Du sirop du Vermont est en vente à Perth, au coeur même de la capitale de l'érable en Ontario; oui, cette production nous nuit. Oui, elle est en vente chez nous. Est-ce que je sais si ce sirop a été mélangé? Je n'en ai pas la moindre idée. Nous ne pouvons pas savoir quelle quantité de plomb peut se trouver dans ces produits. Je suis certain que l'Association des producteurs acéricoles de l'Ontario le sait, car l'an dernier, elle a évalué la production de plus de 400 producteurs de l'Ontario. Je suis certain qu'elle a aussi analysé quelques échantillons de sirop provenant de producteurs du Vermont.

**Le sénateur Mercer:** En tant que citoyen, j'étais très heureux de me joindre au Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts afin d'élargir mes connaissances. Je pensais que j'allais enfin rencontrer des représentants d'une industrie sans problème, mais vous m'avez enlevé mes illusions.

Je sais que l'Ontario ne produit que 4 p. 100 de la production de sirop d'érable au Canada, alors que le Québec en produit 93 p. 100, le Nouveau-Brunswick, 3 p. 100, et les autres provinces, 0,02 p. 100. Je représente des gens de la Nouvelle-Écosse appartenant à ce groupe qui produit 0,02 p. 100 de la production canadienne.

En faisant mes recherches, j'ai été très impressionné d'apprendre que ma province compte 70 acériculteurs qui possèdent 300 000 entailles, ce qui ne représente que 10 p. 100 des 36 000 acres de bons érables aptes à produire dans notre province. Quand on parle de 0,02 p. 100, ça semble petit, mais si

starts to be more significant. With respect to the Ontario importation of Quebec syrup is, is it also imported from other provinces such as Nova Scotia and New Brunswick?

**Mr. Dodds:** Yes. Delta Foods has signed a major contract with producers in northern New Brunswick. They bring it in by the tractor-trailer load into a little town called Tin Cap, just above Brockville. That is where they process it and make it into whatever, and sell it all across the U.S. as President's Choice.

**The Chairman:** Oh my.

**Mr. Dodds:** They ship to Norway in big blocks of sugar where they add water back to it and make it into syrup over there. That is the cheapest way of shipping it across. As far as Nova Scotia is concerned, I cannot answer whether we import to Ontario — I doubt it. It must have enough of a market — Peggy's Cove would use up that much, would it not?

**Senator Mercer:** We sell little bottles there. I want to talk about value-added. That is where Nova Scotia does come in. While we only produce, I think it was 140,000 litres, we produce the other important thing that go with the maple syrup. Oxford, Nova Scotia is the blueberry capital of Canada. We produce the blueberries to go in those pancakes that the maple syrup covers. I am looking for a way to tie our product sales together.

I was interested to hear Mr. Wheeler talk about selling his product. I notice that your company does not sell your products by mail order, but your products are available by mail from the Balderson cheese stores. However, because of new U.S. border regulations, Balderson cheese is no longer shipped across the border or is limited, is that right?

**Mr. Wheeler:** That is right. Because of a number of factors, Balderson cheese has decided it is no longer worth the hassle because it is no longer commercially viable for them to ship it anymore. They have enough business domestically.

**Senator Mercer:** One theme that I would like to discuss is quality control. We talked about that when we talked about wine and beef. You have raised the issue of lead. This is a problem of quality control.

The North American Maple Syrup Council gives about 10 awards each year. I understand that three of those awards were won this past year by Nova Scotia farmers. Indeed, a friend of mine's father, Avard Bentley in Westchester-Cumberland County, Nova Scotia, won two of them. That is pretty significant for a small piece of the pie, that we are producing quality.

l'on tient compte du fait qu'on produit 140 000 litres de sirop d'érable, ça commence à être plus important. L'Ontario importe du sirop du Québec, mais en importe-elle aussi d'autres provinces comme la Nouvelle-Écosse et le Nouveau-Brunswick?

**M. Dodds:** Oui. Delta Foods a signé un important contrat avec des producteurs du nord du Nouveau-Brunswick. Le sirop est transporté par camions gros porteurs jusqu'à une petite ville qui s'appelle Tin Cap, juste au nord de Brockville. C'est là qu'il est transformé en différents produits et qu'il est vendu partout aux États-Unis, sous forme de produits de la marque Choix du Président.

**Le président:** Oh mon dieu!

**M. Dodds:** On l'expédie en Norvège, sous forme de gros blocs de sucre auxquels on ajoute de l'eau pour qu'il soit transformé en sirop là-bas. C'est la façon la plus économique d'acheminer le sirop outre-mer. En ce qui concerne la Nouvelle-Écosse, je ne saurais trop dire si l'Ontario importe du sirop de cette province, mais j'en doute. La Nouvelle-Écosse doit avoir des débouchés suffisants — Peggy's Cove doit bien absorber cette production, n'est-ce pas?

**Le sénateur Mercer:** Nous vendons là-bas des bouteilles de petits formats. Je veux parler de la valeur ajoutée. C'est là où la Nouvelle-Écosse intervient. Même si nous ne produisons que 140 000 litres de sirop, nous produisons l'autre élément le plus important qui accompagne le sirop d'érable. Oxford, en Nouvelle-Écosse, est en effet la capitale du bleuets au Canada. Nous produisons les bleuets qui entrent dans les recettes de crêpes que le sirop d'érable couvre. Je cherche une façon d'établir un lien entre les ventes de nos produits.

J'ai trouvé intéressant ce que M. Wheeler a dit au sujet de son produit. Je remarque que votre entreprise ne vend pas ses produits par commande postale, mais qu'ils sont disponibles à partir des fromageries Balderson. Cela dit, à cause de la nouvelle réglementation américaine en application aux frontières, le fromage Balderson n'est plus expédié à l'extérieur de nos frontières ou ses exportations sont limitées, c'est bien cela?

**M. Wheeler:** C'est exact. À cause d'un certain nombre de facteurs, les fabricants du fromage Balderson ont décidé qu'il ne valait plus la peine d'exporter leur fromage, compte tenu des tracasseries que cela occasionnait, que ce n'était plus rentable commercialement. Leur chiffre d'affaires au Canada leur suffit.

**Le sénateur Mercer:** J'aimerais aborder le thème du contrôle de la qualité. Nous en avons parlé lorsque nous avons parlé du vin et du boeuf. Vous avez soulevé le problème du plomb. C'est un problème de contrôle de la qualité.

Le North American Maple Syrup Council, c'est-à-dire le Conseil nord-américain du sirop d'érable, décerne environ cinq prix chaque année. Je crois savoir que, l'an dernier, trois de ces prix ont été décernés à des producteurs de la Nouvelle-Écosse. D'ailleurs, un ami de mon père, Albert Bentley, du comté de Westchester-Cumberland, en Nouvelle-Écosse, a remporté deux d'entre eux. C'est tout un exploit de la part d'une province qui ne produit qu'une faible partie de toute la production canadienne et c'est révélateur du fait que nous misons sur la qualité.



In these awards, I am hoping that you will tell me that it is based on not only the great taste and the production costs, et cetera, but you will also tell me it is a low-lead contaminant as well.

**Mr. Dodds:** There certainly would not be any lead testing done at that level. I think the fact that your region hosted the North American Maple Syrup Council meeting might indicate there would be quite a few entries from that locale that year, where people from Ontario may not have entered. That is the only reason I can see that we would not win it.

**Senator Mercer:** I will allow you to say that. I do not know if I agree with you on that.

**The Chairman:** Did you want to add something, Mr. Wheeler?

**Mr. Wheeler:** That type of competition is based on colour, flavour and appearance.

**Senator Mercer:** To follow up Senator Oliver's comment on the Seal of Quality sticker, I think that this is something that is worth pursuing here. If we have maple syrup in the marketplace that is coming from Vermont that is blended with a product that has some lead contaminants in it, we should be able to rise above that by promoting the Seal of Quality.

However, I am concerned about the Seal of Quality Programme. You say that only about 100 producers out of 2,200 in Ontario are members. Is this a program that is restricted to Ontario, and if so, why?

**Mr. Wheeler:** This was a project that was undertaken in Ontario. There is a project in Quebec, just launched last spring, called Syrup Pro, which is largely modelled on the Ontario Seal of Quality Programme. There are a lot of parallels between the two programs. There is nothing really significant that stands out different; I suppose the only difference is the name.

**Senator Mercer:** I go back to a discussion I have had at a number of these meetings where we have talked about value-added. In my province, we have a group called "Taste of Nova Scotia," which brings together quality products from all parts of the agricultural industry and fishing. We present our best fish, beef, fruit, pies, blueberries, wine and so forth — all the products produced in Nova Scotia. It seems that perhaps that we should try to raise the level of security from the consumers' points of view.

Canada — whether Nova Scotia, Ontario, Quebec or New Brunswick — produces the best maple syrup in the world. Is there movement within the industry to come together and then to ask the federal government to help establish standards that will raise us above this?

J'espère que vous allez me dire que ces prix sont fondés non seulement sur l'excellent goût ainsi que les coûts de production, et cetera, mais aussi sur le faible taux de contamination au plomb.

**M. Dodds:** Il n'y a certainement aucune analyse de la contamination au plomb effectuée à ce niveau. Je pense que parce que votre région a été l'hôte de l'assemblée du Conseil nord-américain du sirop d'érable cette année, il se peut qu'il y ait eu de nombreux producteurs de cette province parmi les concurrents cette année et que des producteurs de l'Ontario n'aient pas été au nombre des concurrents. À mon avis, c'est la seule raison pouvant expliquer que nous n'avons pas remporté les prix.

**Le sénateur Mercer:** Je veux bien vous laisser dire cela, mais je ne sais pas si je partage votre avis sur cette question.

**Le président:** Vouliez-vous ajouter quelque chose, monsieur Wheeler?

**M. Wheeler:** Ce genre de concours est fondé sur la couleur, la saveur et l'apparence.

**Le sénateur Mercer:** Pour continuer dans la même veine que ce que le sénateur Oliver a dit au sujet du sceau de qualité sous forme de collant, je pense que c'est une idée valable. S'il y a sur le marché du sirop d'érable en provenance du Vermont qui est mélangé à un produit contaminé dans une certaine mesure par le plomb, nous devrions faire en sorte que notre produit se démarque de cela en faisant la promotion du sceau de qualité.

Je m'inquiète toutefois du programme concernant le sceau de qualité. Vous dites que seulement une centaine de producteurs de l'Ontario sur les 2 200 y ont adhéré. S'agit-il d'un programme limité à l'Ontario et, le cas échéant, pourquoi?

**M. Wheeler:** C'est un projet qui a vu le jour en Ontario. Le printemps dernier, le Québec a lancé un programme qui s'appelle Sirop pro et qui s'inspire grandement du programme Sceau de qualité de l'Ontario. Il y a énormément de parallèles entre les deux programmes. Ils ne comportent pas de différences marquées; je pense que la seule chose qui les différencie, c'est le nom.

**Le sénateur Mercer:** Je reviens sur une discussion que nous avons eue à un certain nombre d'occasions, lorsque nous avons parlé de la valeur ajoutée. Dans ma province, il y a un groupe qui s'appelle «Taste of Nova Scotia»; ce groupe rassemble des produits de qualité de tous les secteurs de l'industrie agricole et des pêches. Nous présentons nos meilleurs produits, qu'il s'agisse de poisson, de boeuf, de fruits, de tartes, de bleuets, de vins et ainsi de suite — tous les produits de la Nouvelle-Écosse. Il me semble que nous devrions essayer de rassurer davantage les consommateurs.

Le Canada — qu'il s'agisse de la Nouvelle-Écosse, de l'Ontario, du Québec ou du Nouveau-Brunswick — produit le meilleur sirop d'érable dans le monde. L'idée de se regrouper et de demander au gouvernement fédéral d'aider à établir des normes qui leur permettront de s'élever au-dessus de tout cela a-t-elle fait son chemin parmi les membres de l'industrie?

Your comment was that somebody will make a mistake and put a maple syrup product on the market where the lead level is too high and some disaster will happen that affect everyone. Why not prepare for it in advance? I am tired of us talking about crises that are now before us. This might be one we could avoid.

**Mr. Wheeler:** There is a federal quality program, administered by the Canadian Food Inspection Agency, CFIA. It is simply federal registration. For a maple syrup operation, federal registration means that once a year a CFIA inspector visits your operation and determines whether you are meeting all the best management practices criteria. They take several samples of maple syrup to test it for lead, paraformaldehyde and adulteration. Adulteration is, say, mixing your syrup with cane sugar or some other sweetener to make cheap fake syrup. They test all of those things.

When you test that, by law you must put a grade sticker on your syrup container which is a little label that says "Canada number 1" or "Canada number 2." The grades are extra light, light and medium.

**Senator Mercer:** What do "one" and "two" mean?

**Mr. Wheeler:** Canada number 1 is the higher quality. Canada number 2 is an amber colour — more of a cooking grade maple syrup.

**The Chairman:** Is number 3 dark?

**Mr. Wheeler:** Number 3 is dark and cannot be sold to stores.

**The Chairman:** Can it be sold commercially?

**Mr. Wheeler:** It is commercial use only.

**Senator Callbeck:** I would like to discuss the demand for maple syrup. You can sell all you produce; is that right? Is there a big demand for it?

**Mr. Wheeler:** In Ontario it is easy. In Ontario for the most part you can sell what you produce. In Quebec, they carry large surpluses from year to year because of the large production in Quebec.

**Senator Callbeck:** Is there a problem selling in Quebec; do you need more markets?

**Mr. Wheeler:** That is right.

**Senator Callbeck:** Does the price change very much?

**Mr. Wheeler:** There was no change this year from last year. There was a fluctuation in the year of the ice storm. Whenever you have a bad year, yes, it can change, but not drastically.

Vous avez dit que quelqu'un va faire une erreur, mettre en marché du sirop d'érable dont la teneur en plomb est trop élevée et que cela aura des répercussions catastrophiques sur tout le monde. Pourquoi ne pas parer le coup? J'en ai assez de parler des crises auxquelles nous faisons face. Nous pourrions peut-être éviter celle-là.

**M. Wheeler:** Il existe un programme de qualité fédéral qui est administré par l'Agence canadienne d'inspection des aliments, l'ACIA. Il s'agit simplement d'un programme d'enregistrement. Pour un acériculteur, l'enregistrement fédéral signifie qu'une fois par année, un inspecteur de l'ACIA visite son exploitation et détermine si elle respecte tous les critères concernant les méthodes de gestion optimales. L'inspecteur prélève plusieurs échantillons de sirop d'érable afin d'analyser s'il contient du plomb, du paraformaldéhyde et s'il a fait l'objet d'une adultération. Il y a adultération quand, par exemple, on ajoute du sucre de canne ou un autre édulcorant au sirop qui en font du faux sirop de piètre qualité. Les inspecteurs vérifient tous ces aspects.

Lorsqu'on fait une telle vérification, on est tenu, de par la loi, d'apposer sur son contenant de sirop une petite étiquette qui précise «Canada numéro 1» ou «Canada numéro 2». Les catégories sont extra clair, clair et médium.

**Le sénateur Mercer:** Que signifie «numéro 1» et «numéro 2»?

**M. Wheeler:** «Canada numéro 1» désigne la qualité supérieure. «Canada numéro 2» désigne un sirop de couleur ambrée — un sirop davantage employé pour la cuisson.

**Le président:** La catégorie numéro 3 désigne-t-elle un sirop foncé?

**M. Wheeler:** La catégorie numéro 3 désigne un sirop foncé et ne peut être vendue à des magasins.

**Le président:** Cette catégorie peut-elle être vendue à des fins commerciales?

**M. Wheeler:** Elle est vendue exclusivement à des fins commerciales.

**Le sénateur Callbeck:** J'aimerais parler de la demande de sirop d'érable. Vous pouvez vendre toute votre production, n'est-ce pas? La demande est-elle grande?

**M. Wheeler:** En Ontario, c'est généralement facile de vendre ce que l'on produit. Au Québec, les producteurs reportent d'importants excédents d'une année à l'autre, parce que la production est considérable dans cette province.

**Le sénateur Callbeck:** La vente au Québec pose-t-elle un problème? Faut-il davantage de marchés?

**M. Wheeler:** C'est exact.

**Le sénateur Callbeck:** Le prix varie-t-il beaucoup?

**M. Wheeler:** Cette année, il n'y a pas eu de changement par rapport au prix de l'an dernier. Les prix ont fluctué l'année de la tempête de verglas. Quand on connaît une mauvaise année, le prix peut fluctuer, mais pas de manière draconienne.



**Senator Callbeck:** You mentioned that most of it going to the market in the United States. You also mentioned Japan, Taiwan, Denmark and Germany. How did you develop those markets?

**Mr. Wheeler:** The large packers developed those markets. When I talk about maple syrup producers selling bulk syrup, they sell in 30- or 40-gallon drums to the packers. In Ontario, there are at least three. In Quebec, there are several more. These large packers are the ones who would sell your brand name, specialty packaged products, to the grocery stores — the Hungarian specialty food chain, for example.

For the most part, these are not farm operations, but large-scale, commercial packing operations in industrial parks. They are buying syrup from hundreds of producers and packaging it on their own packaging line. They would participate with overseas trade fairs.

Quebec has had federally funded marketing initiatives to help promote those markets. In some cases, it actually involves going over there and establishing the market. Marketing maple syrup in Canada is easy — all Canadians know what maple syrup is. The international markets have only begun to open up in the past couple of years. There is a challenge in selling a product on a continent that never has been, or will be, able to make maple syrup. First they have to understand exactly what it is. That is probably the biggest challenge for maple syrup internationally.

**Senator Callbeck:** You say this in the last two years. Have they increased every year?

**Mr. Wheeler:** Yes.

**Senator Callbeck:** Is that a large increase or just a small increase?

**Mr. Wheeler:** I do not have those numbers offhand. You could probably obtain those from the Quebec federation.

**Senator Callbeck:** What are the main things that the federal government can do to help your industry? Is it in the opening of the markets? Is it in research?

**Mr. Wheeler:** Something we have not talked about yet, but many maple syrup producers are frightened of the Asian long-horn beetle. I do not know if you have heard about that. It is getting away from value-added. One of the biggest concerns of the maple producers is that the Asian long-horned beetle does not get out of Toronto and it is contained. If the Asian long-horned beetle does get into the hardwood forests, the maple syrup industry will be eliminated completely. We will not have to worry about value-added or marketing if there are no maple trees.

On the subject of marketing, we would undoubtedly benefit from international marketing efforts on a broad scale: raising awareness of the product and working with industry associations.

**Le sénateur Callbeck:** Vous avez mentionné que la majeure partie de la production est destinée au marché des États-Unis. Vous avez aussi parlé du Japon, de Taiwan, du Danemark et de l'Allemagne. Comment avez-vous mis ces marchés en valeur?

**M. Wheeler:** Ce sont les grandes entreprises d'emballage qui ont développé ces marchés. Les acériculteurs qui vendent leur sirop en vrac le vendent à ces entreprises, en barils de 30 ou 40 gallons. En Ontario, il y a au moins trois entreprises du genre. Au Québec, il y en a beaucoup plus. Ce sont ces entreprises qui vendent votre marque de sirop ou des emballages particuliers aux épiceries — aux épiceries hongroises, par exemple.

En général, il ne s'agit pas d'exploitations acéricoles, mais de grandes usines d'emballage commerciales situées dans des parcs industriels. Elles achètent le sirop de centaines de producteurs et le présentent dans leurs propres contenants. Ce sont elles qui participent à des foires alimentaires internationales.

Le Québec a bénéficié d'initiatives de commercialisation financées par le gouvernement fédéral et destinées à promouvoir ces marchés. Dans certains cas, il faut aller sur place pour établir le marché. Il est facile de commercialiser le sirop d'érable au Canada — tous les Canadiens savent ce qu'est le sirop d'érable. Les marchés internationaux ont tout juste commencé à s'ouvrir il y a deux ans. C'est tout un défi de vendre un produit sur un continent qui n'a jamais pu ou qui ne pourra jamais produire de sirop d'érable. Il faut tout d'abord que la clientèle visée sache exactement en quoi consiste le produit. C'est probablement le plus grand défi que les producteurs de sirop d'érable doivent relever à l'échelle internationale.

**Le sénateur Callbeck:** Vous dites que cela date de deux ans. Les ventes ont-elles augmenté chaque année?

**M. Wheeler:** Oui.

**Le sénateur Callbeck:** S'agit-il d'augmentations importantes ou modestes?

**M. Wheeler:** Je n'ai pas les chiffres sous la main. Vous pourriez probablement les obtenir de la fédération du Québec.

**Le sénateur Callbeck:** Quelles sont les principales mesures que le gouvernement fédéral peut prendre pour aider votre industrie? Ces mesures doivent-elles viser l'ouverture de marchés? Le secteur de la recherche?

**M. Wheeler:** Nous n'avons pas encore parlé de cette question, mais de nombreux acériculteurs craignent le longicorne asiatique. Je ne sais pas si vous en avez déjà entendu parler. On est loin de la valeur ajoutée. Les acériculteurs espèrent surtout que le longicorne asiatique ne se propagera pas à l'extérieur de Toronto, qu'on réussira à le contenir. Si le longicorne asiatique s'attaque aux forêts de bois francs, l'industrie acéricole sera complètement anéantie. Nous n'aurons pas à nous préoccuper de la valeur ajoutée ou de la commercialisation s'il n'y a plus d'érables.

Cela dit, nous bénéficierions indiscutablement d'efforts de commercialisation déployés sur une grande échelle, au niveau international: efforts visant à faire connaître le produit et travail

Many projects thus far have been provincial in nature. You mentioned Taste of Nova Scotia; perhaps a "Taste of Canada" would help benefit all producers in the country.

**Senator Callbeck:** Have we never had an effort like this?

**Mr. Wheeler:** Not to my knowledge.

**Mr. Dodds:** There have not been any joint efforts.

They have taken the first step. The first step is trying to come up with a uniform grading system across North America. If you buy syrup in Japan, and it says "Canada number 1, extra light," what do you compare that with in Vermont? In Vermont it is "fancy." If you go into another state, it is a different name. We have to eliminate that confusion.

Perhaps you could support our efforts in doing that. I do not know if we will ever get there. We have spent two years at that. We have not made great strides forward yet. Vermont is the second largest producer of maple syrup in the world and does not want to give up their identity either. "Fancy" is the top quality, and what we call "light" under Ontario and Canadian certification would be called "light amber" in Vermont. What they call "medium amber" we call "medium." We need uniform standards for light transmittance levels so that consumers know what they are getting. The key would be for the federal government to initiate having the four provinces work together. When provinces each do their own thing, it does not solve the overall problems.

We need to add value in order to get diversity and ensure that young people can stay on the farm and make a living without government support programs in the future. I believe that we could be moving toward value-added, although I do not think at many maple producers in this country share that view. If we do not go in that direction, I do not think our money will be well spent. We must get all provinces working together.

Last year, New Brunswick passed us in production. We dropped to third place one year ago. However, Ontario had a better year this past year and, except in northern New Brunswick, they had a poor year. We are back in second place.

**Senator Callbeck:** You mentioned four provinces. The fourth is Nova Scotia, is it?

**Mr. Dodds:** Yes.

**Mr. Wheeler:** Prince Edward Island makes some too.

**Senator Callbeck:** That is where I come from. I read here that there are 10 maple farms.

en coopération avec les associations industrielles. Jusqu'à maintenant, il y a eu de nombreux projets d'ordre provincial. Quelqu'un a parlé de la campagne «Taste of Nova Scotia», qui vise à faire découvrir les produits de la Nouvelle-Écosse. Une campagne semblable qui viserait à faire découvrir les produits du Canada serait dans l'intérêt de tous les producteurs canadiens.

**Le sénateur Callbeck:** N'y a-t-il jamais eu d'efforts du genre?

**M. Wheeler:** Pas à ma connaissance.

**M. Dodds:** Il n'y a jamais eu d'efforts conjoints de déployés.

On a fait un premier pas. Celui-ci consiste à essayer d'établir un système de classification uniforme à l'échelle de l'Amérique du Nord. Si quelqu'un au Japon achète du sirop portant la mention «Canada numéro 1, extra clair», en quoi cela se compare-t-il à un produit du Vermont? Dans cet État, il y a une catégorie «de choix». Dans un autre État, il y a une désignation différente. Nous devons éliminer cette source de confusion.

Vous pourriez peut-être appuyer nos efforts en ce sens. Je ne sais pas si nous y parviendrons un jour. Nous travaillons là-dessus depuis deux ans. Nous n'avons pas encore accompli de grands progrès. Le Vermont est le deuxième producteur de sirop d'érable en importance dans le monde et il ne veut pas renoncer à son identité lui non plus. Au Vermont, la qualité supérieure est la catégorie «De choix», et le sirop que nous désignons comme étant «clair», conformément à la certification ontarienne et canadienne, est désigné comme étant «ambré clair» au Vermont. Leur catégorie «ambré médium» correspond à notre catégorie «médium». Nous avons besoin de critères uniformes pour définir les degrés de transmittance afin que les consommateurs sachent ce qu'ils obtiennent. L'important serait que le gouvernement fédéral prenne l'initiative de faire travailler ensemble les quatre provinces concernées. Si chaque province agit isolément, on ne règle pas les problèmes généraux.

Nous devons privilégier la valeur ajoutée si nous voulons diversifier nos produits et faire en sorte que les jeunes puissent rester sur la ferme et gagner leur vie sans programme d'aide gouvernementale dans l'avenir. Je pense que nous devrions privilégier la valeur ajoutée, même si je ne crois pas qu'il y ait beaucoup d'acériculteurs canadiens qui partagent cet avis. Si nous n'adoptons pas cette orientation, je pense que notre argent sera mal employé. Il faut amener toutes les provinces à travailler ensemble.

L'an dernier, le Nouveau-Brunswick a surpassé notre production. Nous étions passés au troisième rang il y a un an. L'Ontario a toutefois connu une meilleure année l'an dernier et partout, sauf dans le nord du Nouveau-Brunswick, ils ont connu une mauvaise année. Nous avons reconquis notre deuxième place.

**Le sénateur Callbeck:** Vous avez parlé de quatre provinces. La quatrième, c'est la Nouvelle-Écosse, n'est-ce pas?

**M. Dodds:** Oui.

**M. Wheeler:** L'Île-du-Prince-Édouard produit aussi un peu de sirop.

**Le sénateur Callbeck:** Je suis originaire de cette province. J'ai lu ici qu'on y trouve 10 exploitations acéricoles.



**Mr. Dodds:** You would not want to tap the beautiful bird's eye maple trees.

**The Chairman:** I have five or six brief questions. You mentioned that one province had a bad year. As I understand it, you need cold nights and hot days to produce syrup. What was the weather like for Ontario this year? Did you have cold enough nights and warm enough days to cause the sap to rise?

**Mr. Wheeler:** Yes, the season was good in Ontario for that. We want warm days and cool nights, but it hurts the season when it gets hot for extended periods of time. If it does not freeze at night for any more than four or five days, you would start to get worried. When the weather gets hotter, the quality goes down.

**The Chairman:** How old does a tree have to be before you can begin to tap it?

**Mr. Wheeler:** Approximately 40 years old, which makes it about 10 inches in diameter.

**The Chairman:** As growers, are either of you on any subsidies whatsoever — government grants, supports or anything — to support your price?

**Mr. Wheeler:** I am not aware of any programs in southern Ontario. After the ice storm, there was help to clean up our forests. I know that FedNor in northern Ontario does assist some producers.

**The Chairman:** In terms of grade and quality, could you tell us again about colour? What does the customer want, and are you allowed to use colouring to lighten it or darken the syrup?

**Mr. Dodds:** No. The key is "pure." The words "pure maple syrup" mean no additives of any type.

Colour preference is just like cheese. Some people like mild; some people like old. Some people like amber; some people like extra light. It is probably depends what you experienced as a child. If you had Aunt Jemima, you will prefer amber. If you were on a farm and got some extra light, which, to me, is the true flavour of maple, because it has not had a lot of active bacteria, you would like the extra light flavour. There is no answer to that question. Thank goodness that some people like each grade. That is how we get rid of all our grades.

**The Chairman:** You mentioned that there is a big problem with the labelling language between Canada and the United States. The Christmas tree industry has the same problem. They talk about "fancy," "choice" and "select" while other people talk about "premium," et cetera. There are three different languages used to describe the grade and quality of trees, and for most

**M. Dodds:** Vous ne voudriez pas entailler vos magnifiques érables mouchetés.

**Le président:** J'ai cinq ou six brèves questions. Vous avez parlé de provinces qui ont connu une mauvaise année. Si j'ai bien compris, vous avez besoin de nuits froides et de journées chaudes pour produire du sirop. Quelles conditions climatiques avez-vous eues en Ontario cette année? Les nuits ont-elles été assez froides, et les journées, assez chaudes, pour favoriser l'écoulement de la sève?

**M. Wheeler:** Oui, la saison a été bonne en Ontario, de ce point de vue. Nous avons besoin de journées chaudes et de nuits froides, mais cela nuit à la saison lorsqu'il fait chaud pendant de longues périodes. S'il n'y a pas de gel la nuit pendant plus de quatre ou cinq jours, cela commence à devenir inquiétant. Lorsque le mercure grimpe, la qualité diminue.

**Le président:** Quel âge doit avoir un arbre avant que vous puissiez l'entailler?

**M. Wheeler:** Une quarantaine d'années, ce qui signifie qu'il doit avoir un diamètre d'environ 10 pouces.

**Le président:** À titre d'acériculteurs, recevez-vous, l'un ou l'autre, une forme de subvention — une aide, un soutien gouvernemental ou autre chose du genre — pour soutenir vos prix?

**M. Wheeler:** Je ne connais aucun programme de cette nature dans le sud de l'Ontario. Après la tempête de verglas, de l'aide a été accordée pour le nettoyage de nos érablières. Je sais que, dans le nord de l'Ontario, la FedNor aide certains producteurs.

**Le président:** En ce qui concerne les catégories et la qualité, pourriez-vous nous expliquer encore ce qu'il en est de la couleur? Que recherche le consommateur? Êtes-vous autorisés à utiliser du colorant pour éclaircir ou foncer le sirop?

**M. Dodds:** Non. Le mot clé est «pur». L'expression «sirop d'érable pur» signifie que le produit ne contient absolument aucun additif.

La préférence en matière de couleur c'est comme avec le fromage. Certains aiment le fromage doux, tandis que d'autres préfèrent le fromage fort. De même, certaines personnes aiment le sirop ambré et d'autres le sirop extra clair. Cela dépend probablement de ce que l'on a connu lorsqu'on était enfant. Si vous consommiez du sirop Aunt Jemima, vous allez préférer le sirop ambré. Par contre, si vous avez grandi dans une ferme et que vous avez consommé du sirop extra clair qui, selon moi, reflète la véritable saveur d'érable parce qu'il ne renferme pas un grand nombre de bactéries actives, vous allez préférer la saveur extra clair. Il n'y a pas de réponse à cette question. Heureusement qu'il y a des gens qui aiment chacune des catégories. Ceci nous permet de toutes les écouler.

**Le président:** Vous avez dit qu'il existait un gros problème en ce qui a trait au langage employé pour l'étiquetage entre le Canada et les États-Unis. L'industrie des arbres de Noël éprouve le même problème. Certains emploient des termes tels que «de fantaisie» ou «de choix», tandis que d'autres vont dire «de qualité supérieure» et ainsi de suite. Il existe trois expressions

people it is terribly confusing. Others and myself have tried to have that clarified. It is not easy to change because people are wedded to their old-fashioned language.

Senator Callbeck asked a good question about what is required from government. I heard from you that there are a lot of more-than-40-year-old sugar maple trees in Ontario that are not being tapped. Is there any merit in a program to get people back to the market? The demand is stronger than the supply, if in fact more than 80 per cent of the maple products consumed in Ontario come from Quebec. Is there any merit in tapping some of the maple trees that are not being tapped?

**Mr. Wheeler:** Yes, without a doubt.

**The Chairman:** What would it take to do it?

**Mr. Wheeler:** In some cases, these maple trees are standing on Crown or county forests that are, in some cases, out of the hands of private business. Some land adjacent to our property is owned by the county, which has no policy on leasing their trees, so those trees sit idle. The county stops that from happening.

**The Chairman:** In terms of a business, they represent the inventory. A 50-year-old sugar maple tree in perfect condition is ready to be tapped. If you could get a reasonable lease on a few acres, it is a ready-made business. You tap it, put a line in and sell the processed product. It seems to me that it is a business waiting to happen.

**Mr. Wheeler:** Absolutely. We have had some problems in the last three months in Ontario. The province's Municipal Property Assessment Corporation decided to tax maple sugar camps where the syrup is made as industrial as opposed to farm. The industrial tax rate was increased 17-fold in most cases. That has been kind of a silencer in the last few months in Ontario. We hope that has been dealt with and that decision has been turned around.

We face the same thing with value-added. They would still like to call value-added activities "industrial" for property tax purposes, calling making maple sugar and maple butter industrial rather than a farming operation.

**The Chairman:** It is insofar as you have to follow HACCP through in your productivity.

**Mr. Wheeler:** At this point HACCP is out of the reach of pretty well every maple syrup producer that I know of in respect to the cost for the program and the size of our maple syrup industry.

**Senator Fairbairn:** I have a question that flows from other testimony we have heard, including that from representatives from the organic farming community in Canada. Pulse Canada

différentes pour décrire la catégorie et la qualité des arbres, ce qui porte beaucoup à confusion. D'autres et moi-même avons tenté de faire clarifier tout cela. Ce n'est pas facile, parce que les gens s'en tiennent à leurs anciennes expressions.

Le sénateur Callbeck a posé une bonne question, soit celle de savoir ce que l'on attendait du gouvernement. Vous avez dit qu'en Ontario il y a un grand nombre d'érables à sucre de plus de 40 ans qui ne sont pas exploités. Un programme visant à ramener des producteurs sur le marché serait-il utile? La demande est plus forte que l'offre si, effectivement, plus de 80 p. 100 des produits de l'érable consommés en Ontario proviennent du Québec. Serait-il profitable d'exploiter les érables qui ne le sont pas à l'heure actuelle?

**M. Wheeler:** Oui, sans l'ombre d'un doute.

**Le président:** Que faudrait-il faire à cette fin?

**M. Wheeler:** Dans certains cas, ces érables se trouvent sur des terres qui appartiennent à la Couronne ou au comté, de sorte qu'ils échappent à l'entreprise privée. Un terrain adjacent à notre propriété appartient au comté, mais celui-ci n'a pas de politique de location de ses arbres, ce qui fait que les érables en question ne servent à rien. Le comté empêche leur exploitation.

**Le président:** D'un point de vue commercial, ces arbres font partie de l'inventaire. Un érable à sucre de 50 ans qui est en parfait état peut donner du sirop. Si vous pouviez obtenir un bail raisonnable pour ces quelques acres, vous auriez ce qu'il faut pour vous lancer en affaires. Vous prenez la sève, vous l'acheminez et vous vendez le produit transformé. Il me semble que c'est là une occasion d'affaires potentielle.

**M. Wheeler:** Tout à fait. Au cours des trois derniers mois, nous avons éprouvé des problèmes en Ontario. La Municipal Property Assessment Corporation de la province a décidé d'imposer les dépôts de sucre d'érable, où le sirop est fabriqué en quantités industrielles, par opposition aux fermes. Le taux d'imposition a été multiplié par 17 dans la plupart des cas. Cette mesure a en quelque sorte eu pour effet de réduire ces industries au silence au cours des derniers mois en Ontario. Nous espérons que la question a été réglée et que la décision a été renversée.

Nous sommes confrontés à la même situation en ce qui a trait à la valeur ajoutée. Là aussi la province aimerait que les activités à valeur ajoutée soient considérées comme des activités «industrielles» aux fins de l'impôt foncier et décréter que la fabrication du sucre d'érable et du beurre d'érable sont des activités industrielles plutôt qu'agricoles.

**Le président:** Ce le sont, dans la mesure où vous devez vous conformer à l'Analyse des risques et maîtrise de contrôle critiques (HACCP) au niveau de votre productivité.

**M. Wheeler:** À ce stade-ci, l'HACCP est hors de la portée de pratiquement tous les producteurs de sirop d'érable que je connais, pour ce qui est du coût du programme et des dimensions de notre industrie du sirop d'érable.

**Le sénateur Fairbairn:** J'ai une question qui découle d'autres témoignages entendus, y compris celui des représentants de l'industrie de l'agriculture biologique au Canada. Pulse Canada



suggested that it would be a good thing for Agriculture Canada to bring all commodity groups together to develop a comprehensive agricultural research framework. It would look not only at value-added processing, but also at production and marketing systems, et cetera.

Would you industry embrace something like that?

**Mr. Wheeler:** I do not see why not. I do not see how you can go wrong with cooperation.

**Senator Fairbairn:** It might be useful to gather these smaller industries together to talk about marketing products under a broader umbrella.

With your products, what is the biggest draw? Is it the syrup? What about the candies and those kinds of things? Is the syrup your biggest draw?

**Mr. Dodds:** At our little camp, we have only 2,500 trees, and maple syrup is our biggest. We want to be very clear: We do not make candy. We make maple butter spread; we make hard sugar and the soft sugar that you call "candy." If we made candy, we would have to charge PST on it, and we would be industrial. We have to be careful. We make granulated sugar, which looks exactly like brown sugar. We ship a lot of that to B.C. at our operation, and we get somewhere about \$140 per gallon by processing it to that point.

Certainly, at other camps, syrup is key. If I go to a pancake house, I am going for atmosphere and many more things than the maple syrup. I go as a consumer. Sometimes you go for entertainment. They have entertainment there as well. You go for that. However, ultimately, I buy maple syrup no matter where I go.

**Mr. Wheeler:** The thing about maple syrup is that there are maple products. Maple syrup is a maple product. The only difference between maple syrup, maple sugar and maple butter is the sugar content.

**Senator Fairbairn:** Which has the lowest?

**Mr. Wheeler:** Maple syrup is 66 per cent sugar content, whereas pure maple sugar is close to 100 per cent pure sugar. As you can imagine, 100 per cent pure sugar is quite sweet.

**Mr. Wheeler:** If you are cooking with maple syrup, you still get the maple flavour whether you use maple sugar or syrup. I find that most people will just use their maple syrup because it is more multi-purpose.

**Senator Mercer:** When you said that you do not make "candy," I thought perhaps we had found the perfect marketing tool: something that is not candy, but is that sweet.

a laissé entendre que ce serait une bonne chose pour Agriculture Canada de rassembler tous les groupements de producteurs spécialisés pour élaborer un plan d'ensemble en matière de recherche agricole. Dans le cadre de cet exercice, on ne se pencherait pas uniquement sur le processus de la valeur ajoutée, mais aussi sur la production, les systèmes de commercialisation et ainsi de suite.

Votre industrie serait-elle d'accord avec une initiative du genre?

**M. Wheeler:** Je ne vois pourquoi elle ne serait pas d'accord. Je ne vois pas comment on pourrait se tromper en coopérant.

**Le sénateur Fairbairn:** Il pourrait être utile de regrouper ces petites industries pour discuter de la commercialisation des produits au sein d'un groupe de coordination plus large.

Lequel de vos produits se vend le plus? Est-ce le sirop? Qu'en est-il des bonbons et produits du genre? Le sirop est-il votre produit le plus vendu?

**M. Dodds:** À notre petite installation, nous n'avons que 2 500 arbres et le sirop d'érable est notre produit le plus vendu. Nous voulons être très clairs. Nous ne fabriquons pas de bonbons. Nous fabriquons des tartinades au beurre d'érable; nous fabriquons du sucre dur et du sucre mou que vous appelez «bonbon». Si nous fabriquons des bonbons, il nous faudrait faire payer la TVP et nous serions des entreprises industrielles. Il faut être prudent. Nous fabriquons du sucre cristallisé qui ressemble exactement au sucre brun. Nous en expédions de grandes quantités à notre exploitation en Colombie-Britannique, et nous obtenons environ 140 \$ par gallon en transformant ce produit jusqu'à ce point.

Il est certain que, à d'autres endroits, le sirop est le produit vedette. Si je vais dans une crêperie, j'y vais pour l'ambiance et pour beaucoup de choses autres que le sirop d'érable. J'y vais en tant que consommateur. Parfois, on y va pour le divertissement. Il peut y avoir un spectacle. On y va pour ces raisons. Cela dit, peu importe où je vais, je me trouve à acheter du sirop.

**M. Wheeler:** Dans le cas du sirop d'érable, il s'agit d'un produit de l'érable. Le sirop d'érable est un produit d'érable. La seule différence entre le sirop d'érable, le sucre d'érable et le beurre d'érable est leur teneur en sucre.

**Le sénateur Fairbairn:** Lequel a la teneur la plus faible?

**M. Wheeler:** Le sirop d'érable a une teneur en sucre d'environ 66 p. 100, tandis que le sucre d'érable pur a une teneur qui approche 100 p. 100. Comme vous pouvez l'imaginer, du sucre pur à 100 p. 100 c'est très sucré.

**M. Wheeler:** Si vous cuisinez avec un produit d'érable, vous obtenez une saveur d'érable, que vous utilisiez du sucre ou du sirop d'érable. Je constate que la plupart des gens se servent simplement du sirop d'érable, parce que c'est un produit qui convient mieux à des usages multiples.

**Le sénateur Mercer:** Lorsque vous avez dit que vous ne fabriquez pas de «bonbon», j'ai pensé qu'on avait peut-être trouvé l'outil de commercialisation parfait, soit un produit qui n'est pas du bonbon, mais qui est sucré.

Senator Oliver made it all sound so simple: there are all these trees out there that need to be tapped; we have a marketplace that we are not exporting much nor are we driving our exports because we are consuming most of our produce here in Canada. I look at the statistics for my own province where we were only tapping 10 per cent of the 36,000 acres of good producing maple sugar trees in our province. We are just a little province compared with Quebec, Ontario or New Brunswick.

However, I do not think it is that simple. How do we get more people into the business? How do we get people who are in the business to expand their operation and their production? In some cases, it would mean you would have to acquire new land, but if I read what people are telling me correctly, you, as a producer, are not tapping all your trees anyway. How do we get you to tap more trees to produce more maple syrup, and more of that "non-fattening" product that some people call "candy?"

How do we get more people in the business? The one thing we still have a great deal of in this country, even with large urbanization, is land and trees, and a lot of land that probably could be suitable for sugar bush operations.

**Mr. Wheeler:** You could ask that same question of any other farming business in Canada. Probably a lot of farm owners are feeling that they are overworked and underpaid.

**The Chairman:** It is return on investment. That is why we are studying value-added to find a way to return more value to the farm gate.

**Senator Mercer:** You have to have a 40-year-old tree to start tapping. It seems to me that to have a 40-year-old tree, someone has had to own that land for 40 years. That is a significant investment to make when you are looking for return. I do not think you plant trees to tap them unless you have a very large piece of land that is not being used. It is not like Christmas trees where you can grow and harvest long before it is 40 years old.

**Mr. Dodds:** I just planted a partial orchard this spring and plan to plant for the next three years.

**Senator Mercer:** You are going to plant for three years, but you will not be around to harvest these trees.

**Mr. Dodds:** My granddaughter might be. There are many apple orchards in Ontario. You would be surprised at the number of producers who are taking marginal or low-quality farmland and planting them with maple.

Si l'on se fie aux propos du sénateur Oliver, la situation est très simple: il y a tous ces arbres qu'il faut exploiter; il existe un marché et nous n'exportons pas beaucoup, parce que nous consommons la plupart de nos produits ici, au Canada. Je regarde les chiffres pour ma propre province et je constate que nous n'exploitons que 10 p. 100 des 36 000 acres où l'on trouve de bons érables à sucre. Nous ne sommes qu'une toute petite province comparée au Québec, à l'Ontario ou au Nouveau-Brunswick.

Cela dit, je ne pense pas que ce soit aussi simple. Comment faire pour qu'un plus grand nombre de personnes participent à cette activité commerciale? Comment faire pour que les personnes qui exercent déjà cette activité élargissent leur exploitation et augmentent leur production? Dans certains cas, il leur faudrait acquérir de nouvelles terres, mais si j'ai bien saisi ce que les gens m'ont dit, de toute façon vous, en tant que producteurs, n'exploitez pas tous vos arbres. Comment faire pour que vous exploitiez un plus grand nombre d'érables afin de produire une plus grande quantité de sirop et de ce produit «non engraisant» que certains appellent «bonbon»?

Comment faire pour qu'un plus grand nombre de personnes s'adonnent à cette activité? La seule chose qu'il nous reste en grandes quantités au pays, et ce malgré l'ampleur du phénomène d'urbanisation, ce sont des terres et des arbres, et probablement beaucoup de terres qui conviendraient à l'acériculture.

**M. Wheeler:** Vous pourriez poser la même question relativement à n'importe quelle forme d'exploitation agricole au Canada. Il est probable qu'un grand nombre de propriétaires de fermes ont l'impression qu'ils travaillent trop et qu'ils sont sous-payés.

**Le président:** Il s'agit du rendement du capital investi. C'est la raison pour laquelle nous étudions la valeur ajoutée; nous voulons trouver une façon d'assurer un meilleur rendement, c'est-à-dire une plus grande valeur à la ferme.

**Le sénateur Mercer:** Un érable doit avoir 40 ans pour que vous puissiez l'exploiter. Il me semble que, pour avoir des arbres de 40 ans, une personne doit avoir été propriétaire de la terre durant 40 ans. C'est là un investissement important lorsqu'on veut en tirer un rendement. Je ne pense pas que les gens plantent des érables pour en faire l'exploitation, à moins d'avoir une très grande terre qui n'est pas utilisée. Ce n'est pas comme les arbres de Noël que l'on peut planter puis couper bien avant qu'ils n'atteignent l'âge de 40 ans.

**M. Dodds:** Je viens juste de planter des arbres sur une partie de ma terre au printemps et je compte en planter d'autres au cours des trois prochaines années.

**Le sénateur Mercer:** Vous allez planter des arbres pendant trois ans, mais vous n'allez pas être là pour les exploiter.

**M. Dodds:** Ma petite-fille pourrait l'être. Il y a beaucoup de plantations d'érables en Ontario. Vous seriez surpris du nombre de producteurs qui prennent des terres agricoles dont le rendement est faible ou pauvre et qui y plantent des érables.



That is a future investment. You are looking at two guys fighting the reclassification of tax issue with the provincial government at the present time. We are trying to convince them that if we plant maple orchards there will be a reasonable expectation of profit in the future from that investment, and we know it is 35 to 40 years away.

**Senator Mercer:** Is there a possibility that we could develop technology through research that would allow the trees to be tapped earlier than the 40 years, which would make the return on investment faster and more profitable?

**Mr. Dodds:** I think tree growth is predetermined by genetics and climate. Not to say anything about our neighbours, but in Quebec the trees are smaller than in southern Ontario. That is because of the differences in the climate and the length of the growing season and so on. I do not think there is anything to do there.

We can do a lot of research into what we call "sweet" maple — in other words, plant only the trees that produce sweeter, higher sugar content maples. That would be an initiative well worth supporting. I had a tree that gave me 13 per cent sugar. I used to brag about it until I brought a scientist in from Sault Ste. Marie. I thought, "This is worth telling everybody about." He said, "You should not tell anybody. That tree is under stress. It is dying and will not be there in two or three years." On average, in our bush this year, we were getting upwards to 4 per cent sugar, but a lot of trees are giving us only 1.5 per cent sugar. We need to eliminate them.

**Senator Mercer:** How do you relieve the stress? Do you give it a year off?

**Mr. Dodds:** Stress is caused by salt from the road. There is no cure.

**The Chairman:** Is your industry in any way subject to or limited by interprovincial trade barriers? Earlier you told us that most of the maple products consumed in Ontario come from the province of Quebec. I take it that there are no interprovincial boundaries or barriers that prevent the flow of those goods back and forth.

Could you, if you have the products, sell your Ontario products in Quebec without difficulty or without provincial barriers?

**Mr. Dodds:** Do you mean other than financial difficulty? For quite a few years, Quebec producers got a subsidy to tap trees, so they were able to beat us out on the price of syrup. Our costs are quite a bit higher in Ontario because we did not get that. I think it ranged anywhere from \$1.50 to \$3 per tap.

C'est un investissement pour l'avenir. Vous avez ici deux personnes qui s'opposent actuellement à une modification fiscale imposée par le gouvernement provincial. Nous essayons de convaincre les autorités que si nous plantons des érables, nous pouvons raisonnablement nous attendre à tirer un bénéfice de cet investissement dans l'avenir, et nous savons que cela veut dire dans 35 ou 40 ans.

**Le sénateur Mercer:** Est-il possible que la recherche permette de découvrir une technique en vertu de laquelle les érables pourraient être exploités dans moins de 40 ans, de sorte que le rendement du capital investi serait plus rapide et plus élevé?

**M. Dodds:** Je pense que la croissance est prédéterminée par la génétique et le climat. Je ne veux pas parler de nos voisins, mais au Québec les arbres sont plus petits que dans le sud de l'Ontario. Il en est ainsi à cause des différences de climat, de la durée de la saison de croissance et ainsi de suite. Je ne pense pas que l'on puisse faire quoi que ce soit à ce niveau.

Toutefois, nous pouvons faire beaucoup de recherches relativement à ce que nous appelons l'érable «sucré». En d'autres mots, nous pourrions planter uniquement des arbres qui produisent une sève plus sucrée, d'une teneur en sucre plus élevée. Une telle initiative mériterait certainement d'être appuyée. J'ai eu un arbre qui me donnait une sève dont la teneur en sucre était de 13 p. 100. Je m'en vantais jusqu'au jour où j'ai fait venir un scientifique de Sault Ste. Marie. Je lui ai dit: «Cela vaut la peine d'en faire part à tout le monde.» Le scientifique m'a répondu: «Vous ne devriez en parler à personne. Cet arbre éprouve un stress. Il est en train de mourir et il ne sera plus là dans deux ou trois ans.» Cette année, nous obtenons en moyenne un taux de sucre pouvant atteindre jusqu'à 4 p. 100, mais un grand nombre d'arbres ne donnent qu'un taux de 1,5 p. 100 et nous devons les éliminer.

**Le sénateur Mercer:** Comment faites-vous pour réduire le stress? Laissez reposer l'arbre durant une année?

**M. Dodds:** Le stress est causé par le sel provenant de la route. Il n'y a pas de remède.

**Le président:** Votre industrie est-elle limitée ou gênée de quelque façon que ce soit par des barrières commerciales interprovinciales? Plus tôt, vous nous avez dit que la plupart des produits d'érable consommés en Ontario proviennent du Québec. J'en conclus qu'il n'y a pas de barrières ou d'obstacles interprovinciaux qui empêchent le mouvement de ces produits dans les deux sens.

Pourriez-vous, si vous en avez, vendre vos produits de l'Ontario au Québec sans problème ou sans devoir surmonter des obstacles interprovinciaux au commerce?

**M. Dodds:** Voulez-vous dire des problèmes autres que financiers? Pendant un bon nombre d'années, les producteurs québécois ont obtenu une subvention pour exploiter leurs arbres de sorte qu'ils pouvaient vendre leur sirop à un prix moins élevé que le nôtre. Nos coûts sont sensiblement plus élevés en Ontario parce que nous n'avons pas eu de telles subventions. Je pense que ces subventions allaient de 1,50 \$ à 3 \$ par arbre exploité.

**The Chairman:** Mr. Wheeler, Mr. Dodds, on behalf of the committee, I want to thank you very much. Your dissertation has been stimulating, interesting and very informative. It goes right to the root of what we are studying. We are saying, "What can you do with a raw product such as sap, and how can you add value at the farm?"

Mr. Wheeler, you are using raw sap, making sugar and syrup, you have your own store and you make your own pancakes — you are doing the whole chain. That is one of the messages that we can give to other farmers for ways of keeping more of the value at the farm gate.

You are also involved internationally in selling your product, and that is also exciting for us in our study. Thank you for sharing your business.

The committee adjourned.

**Le président:** Monsieur Wheeler et monsieur Dodds, je vous remercie beaucoup au nom du comité. Vos propos ont été stimulants, intéressants et très instructifs. Ils étaient directement liés à l'objet de notre étude. La question que nous nous posons c'est: «Que peut-on faire avec un produit brut tel que la sève, et comment peut-on y ajouter une valeur à la ferme?»

Monsieur Wheeler, vous utilisez la sève brute, vous fabriquez du sucre et du sirop, vous avez votre propre commerce et vous faites vos propres crêpes — bref vous vous occupez de toutes les étapes de la chaîne. C'est là l'un des messages que nous pouvons donner aux autres exploitants agricoles quant à la façon de préserver une plus grande partie de la valeur à la ferme.

En outre, vous vendez votre produit au niveau international, ce qui est très intéressant aux fins de notre étude. Nous vous remercions de nous avoir fait part de votre expérience.

Le comité s'ajourne.





*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Public Works and Government Services Canada –  
Publishing and Depository Services  
Ottawa, Ontario K1A 0S5

*En cas de non-livraison,*  
*retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada –  
Les Éditions et Services de dépôt  
Ottawa (Ontario) K1A 0S5

#### WITNESSES

*From the Ontario Maple Syrup Producers Association:*

Mark Wheeler, Member of the Board of Directors;

Don Dodds, Chair of the Research and Technology Transfer  
Committee.

#### TÉMOINS

*De l'Association des producteurs acéricoles de l'Ontario:*

Mark Wheeler, membre du conseil d'administration;

Don Dodds, président du Comité de recherche et de tra  
technologique.





Third Session  
Thirty-seventh Parliament, 2004

## SENATE OF CANADA

---

*Standing Senate Committee on*

# Agriculture and Forestry

*Chairman:*  
The Honourable DONALD H. OLIVER

---

## INDEX

OF PROCEEDINGS

*(Issues Nos. 1 to 10 inclusive)*

Troisième session de la  
trente-septième législature, 2004

## SÉNAT DU CANADA

---

*Comité sénatorial permanent de l'*

# Agriculture et des forêts

*Président :*  
L'honorable DONALD H. OLIVER

---

## INDEX

DES DÉLIBÉRATIONS

*(Fascicules n<sup>os</sup> 1 à 10 inclusivement)*



Prepared by

Ariane Bissonnette

Information and Documentation Resource Service

**LIBRARY OF PARLIAMENT**

Compilé par

Ariane Bissonnette

Service de ressources d'information et de documentation

**BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT**

## SENATE OF CANADA

Agriculture and Forestry,  
Standing Senate Committee  
3rd Session, 37th Parliament, 2004

### INDEX

(Issues 1-10 inclusive)

Numbers in bold refer to the issue number.

**R:** Issue number, followed by **R** refers to the report contained within that issue.

### COMMITTEE

#### Agriculture and Forestry, Standing Senate Committee

Motions and agreements

Budget, adoption, **1**:7,45-6

Draft report, **5**:4

Organization meeting, **1**:4-14

Orders of reference

Present state and future of agriculture and forestry in Canada, **1**:3

Value-added agricultural, agri-food and forest products, development and marketing, **5**:3

Procedure

Reports to Senate

*BSE (The) Crisis: Lessons for the Future: Interim Report*, **6**:3

Budget, **3**:6-12

Expenses during the Second Session of the Thirty-seventh Parliament, **1**:8

### SENATORS

#### Callbeck, Hon. Catherine S.

Bovine spongiform encephalopathy crisis, **1**:31-3; **2**:20-2,57,64;

**3**:28-30,53-4,78; **4**:13-4,31-2,57-8,62

Value-added agricultural, agri-food and forest products, development and marketing, **7**:10-2,23,36-8; **8**:14-5,26,34-6,52-3; **9**:13-5; **10**:15-7

#### Day, Hon. Joseph A.

Organization meeting, **1**:11-4

#### Fairbairn, Hon. Joyce, Deputy Chairman of the Committee

Bovine spongiform encephalopathy crisis, **1**:15-7,20,24-7,31-3,42,45;

**2**:17-9,32-3,36,43,48-9,52-5,62; **3**:20-1,25,42-5,58,64-6; **4**:15-6,

**33**-6,40,44-7,50,53-6,63-4,68-71

Organization meeting, **1**:9-13

Value-added agricultural, agri-food and forest products, development and

marketing, **5**:10-2,25-7,30-1; **7**:5,8-9,23-4,32-3,36,49-52; **8**:12-4,24;

**10**:7-8,19-20

#### Gustafson, Hon. Leonard J.

Bovine spongiform encephalopathy crisis, **1**:28-31; **2**:22-5,31-2,

**44**-51,54,58-9,63-4; **3**:22,35,45-6,58,66-7; **4**:18,36-42,45,63,73-4

Organization meeting, **1**:9

Value-added agricultural, agri-food and forest products, development and marketing, **5**:12-4,24-5,32-3; **7**:20-1,34-6,46-8,52

#### Hubley, Hon. Elizabeth

Bovine spongiform encephalopathy crisis, **2**:13,46-8; **3**:23,54-5,77;

**4**:11-2,56-7,79-81

Value-added agricultural, agri-food and forest products, development and marketing, **5**:14-6,25; **7**:9-10; **8**:20-2,37,40-1,53-4; **10**:9-10

## SÉNAT DU CANADA

Agriculture et forêts,  
Comité sénatorial permanent  
3<sup>e</sup> session, 37<sup>e</sup> législature, 2004

### INDEX

(Fascicules 1-10 inclusivement)

Les numéros en caractères gras indiquent les fascicules.

**R:** Le numéro de fascicule suivi d'un **R** réfère au rapport contenu dans ce fascicule.

### COMITÉ

#### Agriculture et forêts, Comité sénatorial permanent

Motions et conventions

Budget, adoption, **1**:7,45-6

Rapport, ébauche, **5**:4

Réunion d'organisation, **1**:4-14

Ordres de renvoi

État actuel et perspectives d'avenir de l'agriculture et des forêts au Canada, **1**:3

Produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée, développement et commercialisation, **5**:3

Procédure

Rapports au Sénat

Budget, **3**:6-12

*Crise (La) de l'ESB: leçons pour l'avenir: rapport intérimaire*, **6**:3

Dépenses contractées au cours de la deuxième session de la trente-septième législature, **1**:8

### SÉNATEURS

#### Callbeck, honorable Catherine S.

Encéphalopathie spongiforme bovine, crise, **1**:31-3; **2**:20-2,57,64;

**3**:28-30,53-4,78; **4**:13-4,31-2,57-8,62

Produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée, développement et commercialisation, **7**:10-2,23,36-8; **8**:14-5,26,34-6,52-3; **9**:13-5; **10**:15-7

#### Day, honorable Joseph A.

Réunion d'organisation, **1**:11-4

#### Fairbairn, honorable Joyce, vice-présidente du Comité

Encéphalopathie spongiforme bovine, crise, **1**:15-7,20,24-7,31-3,42,45;

**2**:17-9,32-3,36,43,48-9,52-5,62; **3**:20-1,25,42-5,58,64-6; **4**:15-6,

**33**-6,40,44-7,50,53-6,63-4,68-71

Produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée,

développement et commercialisation, **5**:10-2,25-7,30-1; **7**:5,8-9,23-4,32-3,36,49-52; **8**:12-4,24; **10**:7-8,19-20

Réunion d'organisation, **1**:9-13

#### Gustafson, honorable Leonard J.

Encéphalopathie spongiforme bovine, crise, **1**:28-31; **2**:22-5,31-2,

**44**-51,54,58-9,63-4; **3**:22,35,45-6,58,66-7; **4**:18,36-42,45,63,73-4

Produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée,

développement et commercialisation, **5**:12-4,24-5,32-3; **7**:20-1,34-6,46-8,52

Réunion d'organisation, **1**:9

#### Hubley, honorable Elizabeth

Encéphalopathie spongiforme bovine, crise, **2**:13,46-8; **3**:23,54-5,77;

**4**:11-2,56-7,79-81

Produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée, développement et commercialisation, **5**:14-6,25; **7**:9-10; **8**:20-2,37,40-1,53-4; **10**:9-10



**Lawson, Hon. Edward M.**

Bovine spongiform encephalopathy crisis, 3:35-6,59; 4:16-9,38,59  
 Value-added agricultural, agri-food and forest products, development and marketing, 5:22-3,29-30; 7:21-2,38-40; 8:42-4,55; 9:15-8

**Lynch-Staunton, Hon. John**

Bovine spongiform encephalopathy crisis, 4:47,53-5

**Mercer, Hon. Terry M.**

Bovine spongiform encephalopathy crisis 1:39-43; 2:26-8,34-5,49-53, 59-60; 3:26-8,36,48-50,70-2; 4:9-11,32,38-41,51-2,76-9  
 Value-added agricultural, agri-food and forest products, development and marketing, 5:19-20,31; 7:15-7,23; 8:15-8,22,25,32-3,50-1,56; 9:11-2; 10:12-5,20-2

**Oliver, Hon. Donald H., Chairman of the Committee**

Bovine spongiform encephalopathy crisis, 2:5,11-2,28-32,35; 3:13-4, 18-22,25-6,30,34,37,45,49,52-6,59-61,64,70,77-8; 4:5,9-14,17-9,26, 29-33,38,42-5,59-61,64-9,72-6,80-2  
 Budget, adoption, 1:45-6  
 Organization meeting, 1:9-14  
 Value-added agricultural, agri-food and forest products, development and marketing, 5:5,9-10,13,16-25,28,31-3; 8:5,9-11,15-6,19,23,26-7, 30-4,39-48,56; 9:4,7-9,13-7; 10:4-15,18-23

**Ringuette, Hon. Pierrette**

Bovine spongiform encephalopathy crisis, 1:36-8; 2:28-30; 4:55-6  
 Organization meeting, 1:9-13  
 Value-added agricultural, agri-food and forest products, development and marketing, 8:18-20

**St. Germain, Hon. Gerry**

Bovine spongiform encephalopathy crisis, 1:34-6; 2:15-7,23,33-4,51, 55-7,60,63; 3:24-5,50-2,72-4; 4:11,14-5,61-2,71-3  
 Value-added agricultural, agri-food and forest products, development and marketing, 7:18-20,40-6,50-1; 8:37-9,52; 9:9-11

**Sparrow, Hon. Herbert Orval**

Bovine spongiform encephalopathy crisis, 1:30-1,35,43-5; 2:51-6,60-3; 3:33-5,52,56,8,68-9; 4:19-21,42-3  
 Value-added agricultural, agri-food and forest products, development and marketing, 5:21-2,27-9,33

**Tkachuk, Hon. David**

Bovine spongiform encephalopathy crisis, 1:38-41; 3:30-2,74-6; 4:19  
 Budget, adoption, 1:45-6  
 Organization meeting, 1:10-4  
 Value-added agricultural, agri-food and forest products, development and marketing, 5:13,16-9,28-9; 7:12-5,19-21; 8:43-5

**Lawson, honorable Edward M.**

Encéphalopathie spongiforme bovine, crise, 3:35-6,59; 4:16-9,38,59  
 Produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée, développement et commercialisation, 5:22-3,29-30; 7:21-2,38-40; 8:42-4,55; 9:15-8

**Lynch-Staunton, honorable John**

Encéphalopathie spongiforme bovine, crise, 4:47,53-5

**Mercer, honorable Terry M.**

Encéphalopathie spongiforme bovine, crise, 1:39-43; 2:26-8,34-5, 49-53,59-60; 3:26-8,36,48-50,70-2; 4:9-11,32,38-41,51-2,76-9  
 Produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée, développement et commercialisation, 5:19-20,31; 7:15-7,23; 8:15-8,22,25,32-3,50-1,56; 9:11-2; 10:12-5,20-2

**Oliver, honorable Donald H., président du Comité**

Budget, adoption, 1:45-6  
 Encéphalopathie spongiforme bovine, crise, 2:5,11-2,28-32,35; 3:13-4, 18-22,25-6,30,34,37,45,49,52-6,59-61,64,70,77-8; 4:5,9-14,17-9,26, 29-33,38,42-5,59-61,64-9,72-6,80-2  
 Produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée, développement et commercialisation, 5:5,9-10,13,16-25,28,31-3; 8:5, 9-11,15-6,19-23,26-7,30-4,39-48,56; 9:4,7-9,13-7; 10:4-15,18-23  
 Réunion d'organisation, 1:9-14

**Ringuette, honorable Pierrette**

Encéphalopathie spongiforme bovine, crise, 1:36-8; 2:28-30; 4:55-6  
 Produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée, développement et commercialisation, 8:18-20  
 Réunion d'organisation, 1:9-13

**St. Germain, honorable Gerry**

Encéphalopathie spongiforme bovine, crise, 1:34-6; 2:15-7,23,33-4,51, 55-7,60,63; 3:24-5,50-2,72-4; 4:11,14-5,61-2,71-3  
 Produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée, développement et commercialisation, 7:18-20,40-6,50-1; 8:37-9,52; 9:9-11

**Sparrow, honorable Herbert Orval**

Encéphalopathie spongiforme bovine, crise, 1:30-1,35,43-5; 2:51-6,60-3; 3:33-5,52,56,8,68-9; 4:19-21,42-3  
 Produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée, développement et commercialisation, 5:21-2,27-9,33

**Tkachuk, honorable David**

Budget, adoption, 1:45-6  
 Encéphalopathie spongiforme bovine, crise, 1:38-41; 3:30-2,74-6; 4:19  
 Produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée, développement et commercialisation, 5:13,16-9,28-9; 7:12-5,19-21; 8:43-5  
 Réunion d'organisation, 1:10-4

## SUBJECTS

**Bovine spongiform encephalopathy crisis**

Avian flu, 3:72-4  
 Beef, 1:43; 2:54-5; 4:15-6,29  
 Bluetongue and anaplasmosis, 2:18-9; 3:66,74-5  
 Bovine spongiform encephalopathy, cases, causes, 1:34-5,38-9; 2:15-6,23,33-4,47-8  
 Canadian Agricultural Income Stabilization (CAIS) Program, 3:16-7,45-6,61-2,66-7,78; 6R:7  
 Canadian reaction, 1:15-8,39; 2:17-8; 6R:2  
 Cattle, tagging, surplus, depopulation, 2:48-9; 3:35; 4:22,29-31,58-62  
 Cull animals, 3:38-40  
 Discussions, 3:30-1,35-6,63-4; 4:59  
 Effect, 1:17-23,35; 2:37-8,44-6,53-7; 3:14-23,30-1,52,57-9; 4:27-8, 47-51; 6R:3-4

## SUJETS

**Crise (La) de l'ESB (La): leçons pour l'avenir: rapport intérimaire**

Recommandations, 6R:12-4  
 Texte, 6R:[i-v],1-19

**Encéphalopathie spongiforme bovine, crise**

Abattage et conditionnement, secteur, 6R:4  
 Aide gouvernementale, 2:44  
 Bétail, détermination des prix, 4:32-3  
 Capacité, 2:27-8,40,53,62-3; 3:27-8,38-40,54-5; 4:56-8; 6R:10-1  
 Effet, 2:38-43; 4:22-3,26-8,33-4  
 Harmonisation, incidence, 2:57-8  
 Profits, 2:27,49,60-1; 3:26-7,48-50,68-72; 4:24-6,35-6  
 Usines, 2:33,43-4,56; 3:28-9,33-4,42-4; 4:34-5  
 Accès au marché, 1:28-30; 3:25,31-3,44-8,50-2,63-6,75-6; 4:14-5, 22-5,29-31,36-8,48-9,54-5,59-61,79-80; 6R:5-6

**Bovine spongiform encephalopathy crisis – Cont'd**

- Exports and imports, 1:30-1,37; 2:12-3,17-8,22-3,31,53
- Financial support, 1:28; 2:21-2,60,63-4; 3:41-2,45-7,61-3,66-8,77; 4:38-42,46,51-3,62-3; 6R:7-8
- Food, regulation, 1:40-1
- Grain supply, 3:35
- Harmonization, 1:32; 3:23,55; 4:49,54; 6R:12-3
- Hog industry, 2:58,62; 3:34,68-9
- Livestock, estimates, 1:28-31; 2:25-6
- Market access, 1:28-30; 3:25,31-3,44-8,50-2,63-6,75-6; 4:14-5,22-5, 29-31,36-8,48-9,54-5,61,79-80; 6R:5-6
- Markets and marketing, 2:23-5,28-33,36-7; 3:53-6; 4:53-4,70-5
- Packing and slaughtering industry, 6R:4
- Capacity, 2:27-8,40,53,62-3; 3:27-8,38-40,54-5; 4:56-8; 6R:10-1
- Cattle, pricing, 4:32-3
- Effect, 2:38-43; 4:22-3,26-8,33-4
- Government support, 2:44
- Harmonization, impact, 2:57-8
- Plants, 2:33,43-4,56; 3:28-9,33-4,42-4; 4:34-5
- Profits, 2:27,49,60-1; 3:26-7,48-50,68-72; 4:24-6,35-6
- Political issue and not a science-based one, 1:38-40; 3:23-5,65,72-3; 4:38
- Prices, cattle and calves, beef, 1:28,41-3; 2:26-7,42,50-4,59; 3:26-7,56-7; 4:7-13,19,25,28; 6R:3-4,15-6
- Processing, 2:30; 4:64-5,76-9
- Rancher's Beef Ltd., 4:66-71,79-82; 6R:9
- Research, 2:46-7
- Retail industry, 4:6-14,16-21; 6R:4
- Rules-based trading, 6R:11-3
- Strategies, measures, recommendations, 1:18-9,23-30,43-5; 2:6-12, 23-6,34-5,45,58-9; 3:17-8,26,29-30,34-7,52; 4:18-9,42-5,59-61,66; 6R:7
- Subsidies, 1:44-5; 3:67-8
- Testing, 1:33; 2:13-20,47-8; 3:53-4; 4:44-5,75-6; 6R:6
- Tooth identification program, 2:20-1
- Tyson Foods, 2:59-60; 4:31-2
- United States
  - Mandatory reporting, 3:53; 4:62-3
  - Relations, 1:35-6
- Value-added processing, 1:31-2,37-8; 2:31-2; 3:56,64; 4:55-6; 6R:9-11

**BSE (The) Crisis: Lessons for the Future: Interim Report**

- Recommendations, 6R:11-3
- Text, 6R:[j-v],1-18

**Value-added agricultural, agri-food and forest products, development and marketing**

- Atlantic Beef Producers Co-operative, 7:5-23
- Maple syrup and maple products, 10:4-23
- Organic agriculture and organic products
  - Benefits, 7:35-8,43
  - Challenges, 7:34-5,52
  - Communication, 7:26-7,32-3
  - Crops, diversity, use of pesticides, resistance, 7:40-4
  - Data, 7:27-9
  - Definition, 7:25
  - Distribution, 7:25-6
  - Farmers, practices, incomes, 7:38,42-3
  - Government support, 7:44,47-51
  - Markets and marketing, 7:47,50
  - Production, 7:29-34,39-40
  - Recommendations, 7:45-6
  - Regulation, 7:26,32-3
  - Research, 7:49-50
- Pulse industry and pulses
  - Financial support, 5:13-4
  - Health benefits, 5:25-31
  - Markets and marketing, 5:19-23,27-8,31-2
  - Organic, 5:19
  - Plants, 5:23
  - Prices, 5:32
  - Processing, 5:15
  - Production, 5:16,20-1,24-5,33
  - Purchasers, licensing and bonding, 5:21-2,28-9

**Encéphalopathie spongiforme bovine, crise -- Suite**

- Animaux de réforme, 3:38-40
- Bétail, étiquetage, excédent, abattage, 2:48-9; 3:35; 4:22,29-31,58-62
- Bœuf, 1:43; 2:54-5; 4:15-6,29
- Céréales, approvisionnement, 3:35
- Cheptel, estimation, 1:28-31,25-6; 2:25-6
- Détaillants, 4:6-14,16-21; 6R:4
- Discussions, 3:30-1,35-6,63-4; 4:59
- Effet, 1:17-23,35; 2:37-8,44-6,53-7; 3:14-23,30-1,52,57-9; 4:27-8, 47-51; 6R:3-4
- Encéphalopathie spongiforme bovine, cas, causes, 1:34-5,38-9; 2:15-6,23,33-4,47-8
- États-Unis
  - Déclaration obligatoire, exigences, 3:53; 4:62-3
  - Relations, 1:35-6
- Exportations et importations, 1:30-1,37; 2:12-3,17-8,22-3,31,53
- Fièvre catarrhale et anaplasmosse, 2:18-9; 3:66,74-5
- Grippe aviaire, 3:72-4
- Harmonisation, 1:32; 3:23,55; 4:49,54; 6R:12-4
- Marchés et commercialisation, 2:23-5,28-33,36-7; 3:53-6; 4:53-4,70-5
- Porc, élevage, secteur, 2:58,62; 3:34,68-9
- Prix, bovins et veaux, bœuf, 1:28,41-3; 2:26-7,42,50-4,59; 3:26-7,56-7; 4:7-13,19,25,28; 6R:3-4,16-7
- Problème politique et non un problème scientifique, 1:38-40; 3:23-5,65,72-3; 4:38
- Produits alimentaires, réglementation, 1:40-1
- Programme canadien de stabilisation du revenu agricole (PCSRA), 3:16-7,45-6,61-2,66-7,78; 6R:7-8
- Programme d'identification dentaire, 2:20-1
- Rancher's Beef Ltd., 4:66-71,79-82; 6R:9
- Réaction canadienne, 1:15-8,39; 2:17-8; 6R:2
- Recherche, 2:46-7
- Réglementation du commerce, 6R:12-4
- Soutien financier, 1:28; 2:21-2,60,63-4; 3:41-2,45-7,61-3,66-8,77; 4:38-42,46,51-3,62-3; 6R:7-8
- Stratégies, mesures, recommandations, 1:18-9,23-30,43-5; 2:6-12, 23-6,34-5,45,58-9; 3:17-8,26,29-30,34-7,52; 4:18-9,42-5,59-61,66; 6R:7
- Subventions, 1:44-5; 3:67-8
- Tests, 1:33; 2:13-20,47-8; 3:53-4; 4:44-5,75-6; 6R:6-7
- Transformation, 2:30; 4:64-5,76-9
- Transformation à valeur ajoutée, 1:31-2,37-8; 2:31-2; 3:56,64; 4:55-6; 6R:9-12
- Tyson Foods, 2:59-60; 4:31-2

**Produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée, développement et commercialisation**

- Agriculture biologique et produits biologiques
  - Bénéfices, 7:37-8,43
  - Communication, 7:26-7,32-3
  - Définition, 7:25
  - Défis, 7:34-5,52
  - Distribution, 7:25-6
  - Données, 7:27-9
  - Fermiers, pratiques, revenus, 7:38,42-3
  - Marchés et commercialisation, 7:47,50
  - Production, 7:29-34,39-40
  - Recherche, 7:49-50
  - Récoltes, diversité, utilisation de pesticides, résistance, 7:40-4
  - Recommandations, 7:45-6
  - Réglementation, 7:26,32-3
  - Soutien gouvernemental, 7:44,47-51
- Atlantic Beef Producers Co-operative, 7:5-23
- Industrie viticole et vins
  - Agriculteurs biologiques et vins organiques, 8:24,39-40,52
  - Alberta, 8:44-5
  - Colombie-Britannique, 8:13-4,20-1,26,42
  - Commerce interprovincial, 8:10-1,14-5,30-2; 9:5
  - Consommation, 8:22-3
  - Coûts, 8:49
  - Croissance projetée, 8:38-40
  - Défis et succès, 8:5-6,18,45-6,53-5
  - Disponibilité, 8:15-7; 9:15-8



### Value-added agricultural, agri-food and forest products, development and marketing – *Cont'd*

#### Pulse industry and pulses – *Cont'd*

Regulation and food safety, 5:7-9,16-9

Research, 5:6-13,24,32-3

Round tables, participation, 5:10-1

Shelf life, 5:25

Shipping, 5:30

Traceability, 5:15-6

Value-added products, 5:14-5

#### Wine industry and wines

Alberta, 8:44-5

Availability, 8:15-7; 9:15-8

British Columbia, 8:13-4,20-1,26,42

Challenges and successes, 8:5-6,18,45-6,53-5

Consumption, 8:22-3

Costs, 8:49

Federal government, role, 8:28-30; 9:15

Herbicides and pesticides, use, 8:52

Interprovincial trade, 8:10-1,14-5,30-2; 9:5

Listing, 8:54-6

Markets and marketing, 8:7-15,23-6,33-4,40-1,46-51; 9:5-9,12-3

Organic farmers and organic wines, 8:24,39-40,52

Packaging and labelling, 8:50,55-6

Projected growth, 8:38-40

Provinces, purchases, 8:43

Recommendations, 8:9,48-50; 9:5,8-9,14-5

Regulation, 8:49-50,55; 9:18

Research and development (R&D), 8:7-8,16-8,23; 9:6,9,11-2,15

Standards, 9:8,14

Subsidies, 8:51-3

Tax burden, 8:7-8,15-20,32,48-51,55; 9:8-14

Technology, 9:10-1

Testing and grading, 8:38

Tourism, 8:21-2,33

VQA (Vintners Quality Alliance) standard, 8:7,14,19-20,30,34-7,41,51

Wineries, sales, purchases and imports of grapes, 8:43-4,52-3

### Produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée, développement et commercialisation – *Suite*

#### Industrie viticole et vins – *Suite*

Emballage et étiquetage, 8:50,55-6

Entreprises vinicoles, ventes, achats et importations de raisins, 8:43-4, 52-3

Essai et classement, 8:38

Fardeau fiscal, 8:7-8,15-20,32,48-51,55; 9:8-14

Gouvernement fédéral, rôle, 8:28-30; 9:15

Herbicides et pesticides, usage, 8:52

Listes, inscription, 8:54-6

Marchés et commercialisation, 8:7-15,23-6,33-4,40-1,46-51; 9:5-9,12-3

Norme VQA (Vintners Quality Alliance), 8:7,14,19-20,30,34-7,41,51

Normes, 9:8,14

Provinces, achats, 8:43

Recherche et développement (R et D), 8:7-8,16-8,23; 9:6,9,11-2,15

Recommandations, 8:9,48-50; 9:5,8-9,14-5

Réglementation, 8:49-50,55; 9:18

Subventions, 8:51-3

Technologie, 9:10-1

Tourisme, 8:21-2,33

#### Légumineuses, secteur, et légumineuses

Acheteurs, agrément et cautionnement, 5:21-2,28-9

Bienfaits pour la santé, 5:25-31

Durée de conservation, 5:25

Expédition, 5:30

Marchés et commercialisation, 5:19-23,27-8,31-2

Organiques, 5:19

Prix, 5:32

Production, 5:16,20-1,24-5,33

Produits à valeur ajoutée, 5:14-5

Recherche, 5:6-13,24,32-3

Réglementation et salubrité des aliments, 5:7-9,16-9

Soutien financier, 5:13-4

Tables rondes, participation, 5:10-1

Traçabilité, 5:15-6

Traitement, 5:15

Usines, 5:23

Sirop d'érable et produits de l'érable, 10:4-23

### WITNESSES AND ADVISERS

**Altwasser, Garnett**, President, Lakeside Packers Ltd.

Bovine spongiform encephalopathy crisis, 4:27-9,32-7,40-5

**Bacon, Gordon**, Chief Executive Officer, Pulse Canada

Value-added agricultural, agri-food and forest products, development and marketing, 5:5-33

**Baglole, Dean**, Chairman, Atlantic Beef Producers Co-operative

Value-added agricultural, agri-food and forest products, development and marketing, 7:5-23

**Bramble, Linda**, Industry Liaison, Cool Climate Oenology and Viticulture Institute, Brock University

Value-added agricultural, agri-food and forest products, development and marketing, 9:4-18

**Briese, Stuart**, President, Association of Manitoba Municipalities

Bovine spongiform encephalopathy crisis, 3:19-21,25,28-9,33-6

**Carberry, Robert**, Vice-President, Programs, Canadian Food Inspection Agency

Bovine spongiform encephalopathy crisis, 2:9-14,25-6

**Dodds, Don**, Chair, Research and Technology Transfer Committee, Ontario Maple Syrup Producers Association

Value-added agricultural, agri-food and forest products, development and marketing, 10:7-14,17-22

### TÉMOINS ET CONSEILLERS

**Altwasser, Garnett**, président, Lakeside Packers Ltd.

Encéphalopathie spongiforme bovine, crise, 4:27-9,32-7,40-5

**Bacon, Gordon**, chef de la direction, Pulse Canada

Produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée, développement et commercialisation, 5:5-33

**Baglole, Dean**, président, Atlantic Beef Producers Co-operative

Produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée, développement et commercialisation, 7:5-23

**Bramble, Linda**, Liaison avec l'industrie, Cool Climate Oenology and Viticulture Institute, Brock University

Produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée, développement et commercialisation, 9:4-18

**Briese, Stuart**, président, Association of Manitoba Municipalities

Encéphalopathie spongiforme bovine, crise, 3:19-21,25,28-9,33-6

**Carberry, Robert**, vice-président, Programmes, Agence canadienne d'inspection des aliments

Encéphalopathie spongiforme bovine, crise, 2:9-14,25-6

**Dodds, Don**, président, Comité de recherche et de transfert

technologique, Association des producteurs acéricoles de l'Ontario  
Produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée, développement et commercialisation, 10:7-14,17-22

- Dunford, Anne**, Senior Analyst, Canadian Cattlemen's Association  
Bovine spongiform encephalopathy crisis, **4:53-8,61-3**
- Eby, Stan**, Vice-President, Canadian Cattlemen's Association  
Bovine spongiform encephalopathy crisis, **4:47-64**
- Evans, Brian**, Chief Veterinarian Officer for Canada, Canadian Food Inspection Agency  
Bovine spongiform encephalopathy crisis, **2:12-24,32-4**
- Fadden, Richard B.**, President, Canadian Food Inspection Agency  
Bovine spongiform encephalopathy crisis, **3:66,73-6**
- Fetting, Ed** (Personal presentation)  
Bovine spongiform encephalopathy crisis, **1:15-9,31-5,39-45**
- Froese, Jack**, Chair, Pulse Canada  
Value-added agricultural, agri-food and forest products, development and marketing, **5:5-6,13-4,20-5,28-32**
- Gibson, Janine**, President, Canadian Organic Growers  
Value-added agricultural, agri-food and forest products, development and marketing, **7:24-7,33-40,43-52**
- Hardy, Neal**, President, Saskatchewan Association of Rural Municipalities  
Bovine spongiform encephalopathy crisis, **3:14-8,20-8,30-3,34-7**
- Hayden, Jack**, President, Alberta Association of Municipal Districts and Counties  
Bovine spongiform encephalopathy crisis, **3:18-20,23-37**
- Hildebrandt, Terry**, President, Agricultural Producers Association of Saskatchewan  
Bovine spongiform encephalopathy crisis, **3:37,43-7,50-8**
- Hogan, Keli**, Clerk of the Committee  
Organization meeting, **1:9,13**
- Inglis, Bryan**, Member, Board of Directors, Atlantic Beef Producers Co-operative  
Value-added agricultural, agri-food and forest products, development and marketing, **7:7-23**
- Jennery, Nick**, President and Chief Executive Officer, Canadian Council of Grocery Distributors  
Bovine spongiform encephalopathy crisis, **4:6-7,10-21**
- Koestler, Gary B.**, Deputy Director, Eastern Hemisphere Division, International Trade Policy Directorate, Agriculture and Agri-Food Department  
Value-added agricultural, agri-food and forest products, development and marketing, **8:28-31,35-44**
- Kolk, John** (Personal presentation)  
Bovine spongiform encephalopathy crisis, **1:19-45**
- Lavoie, Gilles**, Senior Director General, Operations, Market and Industry Services Branch, Agriculture and Agri-Food Department  
Bovine spongiform encephalopathy crisis, **2:21-2,25-8,31-5**
- Laws, Jim**, Executive Director, Canadian Meat Council  
Bovine spongiform encephalopathy crisis, **2:36-64**
- Lynch-Staunton, Hugh**, Director, Canadian Cattlemen's Association  
Bovine spongiform encephalopathy crisis, **4:51-63**
- Manley, Tom**, Chair, Ottawa Chapter, Canadian Organic Growers  
Value-added agricultural, agri-food and forest products, development and marketing, **7:29-35,38,41-3,46-50**
- Dunford, Anne**, analyst principale, Canadian Cattlemen's Association  
Encéphalopathie spongiforme bovine, crise, **4:53-8,61-3**
- Eby, Stan**, vice-président, Canadian Cattlemen's Association  
Encéphalopathie spongiforme bovine, crise, **4:47-64**
- Evans, Brian**, vétérinaire en chef du Canada, Agence canadienne d'inspection des aliments  
Encéphalopathie spongiforme bovine, crise, **2:12-24,32-4**
- Fadden, Richard B.**, président, Agence canadienne d'inspection des aliments  
Encéphalopathie spongiforme bovine, crise, **3:66,73-6**
- Fetting, Ed** (présentation personnelle)  
Encéphalopathie spongiforme bovine, crise, **1:15-9,31-5,39-45**
- Froese, Jack**, président, Pulse Canada  
Produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée, développement et commercialisation, **5:5-6,13-4,20-5,28-32**
- Gibson, Janine**, présidente, Canadian Organic Growers  
Produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée, développement et commercialisation, **7:24-7,33-40,43-52**
- Hardy, Neal**, président, Saskatchewan Association of Rural Municipalities  
Encéphalopathie spongiforme bovine, crise, **3:14-8,20-8,30-3,34-7**
- Hayden, Jack**, président, Alberta Association of Municipal Districts and Counties  
Encéphalopathie spongiforme bovine, crise, **3:18-20,23-37**
- Hildebrandt, Terry**, président, Agricultural Producers Association of Saskatchewan  
Encéphalopathie spongiforme bovine, crise, **3:37,43-7,50-8**
- Hogan, Keli**, greffière du Comité  
Réunion d'organisation, **1:9,13**
- Inglis, Bryan**, membre, Conseil d'administration, Atlantic Beef Producers Co-operative  
Produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée, développement et commercialisation, **7:7-23**
- Jennery, Nick**, président et chef de la direction, Conseil canadien des distributeurs en alimentation  
Encéphalopathie spongiforme bovine, crise, **4:6-7,10-21**
- Koestler, Gary B.**, directeur adjoint, Hémisphère oriental, Direction des politiques de commerce international, ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire  
Produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée, développement et commercialisation, **8:28-31,35-44**
- Kolk, John** (présentation personnelle)  
Encéphalopathie spongiforme bovine, crise, **1:19-45**
- Lavoie, Gilles**, directeur général principal, Opérations, Direction générale des services à l'industrie et aux marchés, ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire  
Encéphalopathie spongiforme bovine, crise, **2:21-2,25-8,31-5**
- Laws, Jim**, directeur exécutif, Conseil des viandes du Canada  
Encéphalopathie spongiforme bovine, crise, **2:36-64**
- Lynch-Staunton, Hugh**, directeur, Canadian Cattlemen's Association  
Encéphalopathie spongiforme bovine, crise, **4:51-63**
- Manley, Tom**, président, section d'Ottawa, Canadian Organic Growers  
Produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée, développement et commercialisation, **7:29-35,38,41-3,46-50**



**Marsland, Andrew**, Assistant Deputy Minister, Market and Industry Services Branch, Agriculture and Agri-Food Department  
Bovine spongiform encephalopathy crisis, **2:5-9,12-7,23-4,29-31**

**McKinnon, Kim**, Vice-President, Communications, Canadian Council of Grocery Distributors  
Bovine spongiform encephalopathy crisis, **4:7-19**

**Newton, Bill**, President, Western Stock Growers' Association  
Bovine spongiform encephalopathy crisis, **3:42-4,47-59**

**Presley, Michael**, Director General, Food Value Chain Bureau, Food Safety and Quality, International Issues, Agriculture and Agri-Food Department  
Value-added agricultural, agri-food and forest products, development and marketing, **8:31-41**

**Price, Art**, Chairman, Sunterra Farms  
Bovine spongiform encephalopathy crisis, **4:64-82**

**Price, Doug**, Director, Sunterra Farms  
Bovine spongiform encephalopathy crisis, **4:64,67-82**

**Read, Brian A.**, General Manager, Levinoff Meat Products Ltd.  
Bovine spongiform encephalopathy crisis, **4:26-7,30-3,36-45**

**Ross, Bill**, President, Canadian Vintners Association  
Value-added agricultural, agri-food and forest products, development and marketing, **8:45-56**

**Shauf, Marvin**, Second Vice-President, Canadian Federation of Agriculture  
Bovine spongiform encephalopathy crisis, **3:37-42,45-51,55**

**Speller, Bob**, Minister of Agriculture and Agri-Food Canada  
Bovine spongiform encephalopathy crisis, **3:61-78**

**Stewart, Tony**, Proprietor, Quail's Gate Estate Winery  
Value-added agricultural, agri-food and forest products, development and marketing, **8:5-27**

**Telford, Laura**, Executive Director, Canadian Organic Growers  
Value-added agricultural, agri-food and forest products, development and marketing, **7:27-9,36**

**Van Solkema, Willie**, Canadian Business Manager, Cargill Foods  
Bovine spongiform encephalopathy crisis, **4:21-6,30-8,43-5**

**Wheeler, Mark**, Member, Board of Directors, Ontario Maple Syrup Producers Association  
Value-added agricultural, agri-food and forest products, development and marketing, **10:4-21**

**Marsland, Andrew**, sous-ministre adjoint, Direction générale des services à l'industrie et aux marchés, ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire  
Encéphalopathie spongiforme bovine, crise, **2:5-9,12-7,23-4,29-31**

**McKinnon, Kim**, vice-présidente, Communications, Conseil canadien des distributeurs en alimentation  
Encéphalopathie spongiforme bovine, crise, **4:7-19**

**Newton, Bill**, président, Western Stock Growers' Association  
Encéphalopathie spongiforme bovine, crise, **3:42-4,47-59**

**Presley, Michael**, directeur général, Bureau de la chaîne de valeur des aliments, Salubrité et qualité des aliments, Questions internationales, ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire  
Produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée, développement et commercialisation, **8:31-41**

**Price, Art**, président, Sunterra Farms  
Encéphalopathie spongiforme bovine, crise, **4:64-82**

**Price, Doug**, directeur, Sunterra Farms  
Encéphalopathie spongiforme bovine, crise, **4:64,67-82**

**Read, Brian A.**, directeur général, Levinoff Meat Products Ltd.  
Encéphalopathie spongiforme bovine, crise, **4:26-7,30-3,36-45**

**Ross, Bill**, président, Association des vignerons du Canada  
Produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée, développement et commercialisation, **8:45-56**

**Shauf, Marvin**, deuxième vice-président, Fédération canadienne de l'agriculture  
Encéphalopathie spongiforme bovine, crise, **3:37-42,45-51,55**

**Speller, Bob**, ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire  
Encéphalopathie spongiforme bovine, crise, **3:61-78**

**Stewart, Tony**, propriétaire, Quail's Gate Estate Winery  
Produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée, développement et commercialisation, **8:5-27**

**Telford, Laura**, directrice administrative, Canadian Organic Growers  
Produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée, développement et commercialisation, **7:27-9,36**

**Van Solkema, Willie**, directeur des affaires canadiennes, Cargill Foods  
Encéphalopathie spongiforme bovine, crise, **4:21-6,30-8,43-5**

**Wheeler, Mark**, membre, Conseil d'administration, Association des producteurs acéricoles de l'Ontario  
Produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée, développement et commercialisation, **10:4-21**













*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Public Works and Government Services Canada –  
Publishing and Depository Services  
Ottawa, Ontario K1A 0S5

*En cas de non-livraison,*  
*retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada –  
Les Éditions et Services de dépôt  
Ottawa (Ontario) K1A 0S5













